

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

舵手证券图书

www.zqbooks.com



入市

扬韬（孙成钢） 著

投资家培训班日记

山西出版传媒集团



山西人民出版社



出 师 投资家培训班日记

扬韬(孙成钢) 著

山西出版传媒集团

 山西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

出师:投资家培训班日记/ 扬韬著. —太原:

山西人民出版社, 2015. 1

ISBN 978-7-203-08622-2

I. ①出… II. ①扬… III. ①投资—基本知识 IV. ①F830. 59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 275693 号

出师:投资家培训班日记

著 者: 扬韬(孙成钢)

责任编辑: 李建业

出 版 者: 山西出版传媒集团·山西人民出版社

地 址: 太原市建设南路 21 号

邮 编: 030012

发行营销: 0351-492220 4955996 4956039

0351-4922127(传真) 4956038(邮购)

E-mail : sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址: www.sxckcb.com

经 销 者: 山西出版传媒集团·山西人民出版社

承 印 者: 三河市汇鑫印务有限公司

开 本: 740×1010 1/16

印 张: 20

版 次: 2015 年 1 月第 1 版

印 次: 2015 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN978-7-203-08622-2

定 价: 39.80 元

如果印装质量问题请与本社联系调换

目 录

1. 孙老板	1
2. 学习班?	5
3. 有效市场 (上)	9
4. 有效市场 (下)	15
5. 风险与收益	19
6. 渐进效率	23
7. 精确与责任	28
8. 感觉与理性	33
9. 止损点	37
10. 盈亏心情	42
11. 怎样才赚钱	47
12. 炒股也上瘾	52
13. 股票为什么涨?	57
14. 机构看涨买力大	61
15. 测不准	65
16. 机构为什么看涨?	69
17. 行为金融	74
18. 机构的报告	79
19. 投资家的心	84
20. 谁先看报告?	90
21. 与机构同进退	95
22. 买在机构前	99
23. 他会买, 我知道	103
24. 没有确定性	107
25. 为什么赔钱?	111
26. 为什么偷懒?	116

27. 一笔一画做投资	121
28. 有问有答	126
29. 何时买?	130
30. 买在涨之前	134
31. 决赛开始了	138
32. 谁留下?	140
33. 何时卖?	146
34. 买进的报告	150
35. 相对价值	154
36. 绝对价值	159
37. 估值	163
38. 市价	167
39. 投资与配置	172
40. 选择	177
41. 研究创造利润	182
42. 折现	186
43. 销售收入	190
44. 销量和价格	195
② 45. 毛利率	198
46. 三费与利润调节	203
47. 意外之财	208
48. 净利润	212
49. 资产负债表	216
50. 比率	220
51. 现金流	224
52. 公司治理	228
53. 行业	232
54. 宏观	235
55. 基本分析案例	238
56. 技术分析	242
57. 风险与仓位	246
58. 投资战略	251
59. 交易系统	255

60. 市值曲线	258
61. 运气	262
62. 水平	266
63. 勤奋	269
64. 天分	273
65. 命运	276
66. 人生	278
67. 人心	281
68. 人性	285
69. 本能	289
70. 如来	293
尾声：投资是什么	299
后记：见证	309

1. 孙老板

刚刚把收盘的功课做好，就听到轻轻的敲门声。皱了一下眉头，看看电脑右下角的时间，原来已经4点了，正是“法定”的“放风时间”。像我这种骨灰级的市场投资者，在股市搏杀中沉迷不已，经常会忘记时间，忽视休息，结果导致身体状况下降。为了改善我的身体状况，公司的孙老板特意在一次干部会议上提议，将每天下午4点之后规定为我的“可骚扰时间”，允许公司员工在这个时候敲我的门，向我“请教投资问题”。于是，每到4点，总有个别女孩子不自觉，假装遇到问题来请教我。后来我才知道，原来是孙老板体谅我，特意安排的。所以，慢慢地，我倒有点喜欢这个时候被打扰了。

“请进！”我把目光从电脑前收起，投向办公室的安全门。顺便说一下，我的房屋像堡垒一样，安装了防盗门，房门厚重而安全。这也是孙老板特别设计的，理由是老扬的办公室是公司最高机密，严禁他人踏进半步。尤其为了保证我随意堆放的书籍和资料可以不被挪动，公司阿姨被严禁帮我收拾房间。除了每天清晨许可阿姨换一下垃圾箱里的塑料袋之外，公司上下没有任何人能动我房间里的东西。

安全门轻轻推开了，一个小巧玲珑的女孩子面带笑容走了进来。她，就是我的老板：孙宝芝。嗯，这个名字有点俗，因为孙老板的父亲是浙江的一个很精明的商人，文化程度据说不高，起这个名字的目的是要孩子将来能赚钱而又有女人味。这位浙江商人眼光很锐利，女儿大学刚毕业，就给她投入5000万资金，开设了这间实业公司，专职经营对外贸易。由于我帮助他炒股票赚过大钱（他原始投入了1000万，我用两年时间帮他赚回了这家公司的注册资金），他特别在公司内成立了投资部，请我在这里专职炒股票，而且特别给我提供了2500万元资金。另外的钱，要求只能做贸易，

绝对禁止进入股市，据说这叫防火墙，说白了，其实是怕我亏损而已。一年来，这个2500万又已经乘3了，所以，老扬在公司里才能享受如此待遇啊。

孙老板一进门，就笑眯眯地对我说：“扬老师，今天又赚了吧，您好厉害哦！”“呵呵，”我笑笑，“孙老板，能不能换点新词，你前天说的就是这句话啊。”的确，是前天。赚钱满多的时候，老板就会进来鼓励我一下。亏损了嘛，像昨天，就免了，是她安排的其他女孩子进来向我请教什么是权证的问题，顺便给我带了一大杯酸奶。所以我同时就想，明天收盘后，希望还能看到孙老板啊。

孙老板显然没有意识到我的想法，笑眯眯地在我办公桌前的椅子上坐下，一股淡淡的香水味飘了过来，很好闻，是那种叫什么“紫毒”的香水么？据说在女孩子中很流行。我不知道，老扬只觉得有一首歌唱得很好，“香水有毒”。尽管曲调悲凉了点，不过比较适合我这种老男人。伴随香水味飘过来的，是老板甜甜的柔柔的声音：“扬老师，有一件相当重要的事情要跟您老人家商量呢。”

“哦，老板有何贵干？是不是要给我安排一个秘书啊？”我问道。因为上周的时候，考虑到我现在写的东西比较多，我跟老板提出，希望增加一个助理，也许为这事？

②

“是这样的，扬老师，我给您物色了几个助理人选。”孙老板道。果然嘛！“几个？”“不多，8个人，不过需要您面试一下。”

“老板，太夸张了吧，招一个助理，要8个人来面试啊，我不是人事部经理吧？”我有点诧异，“咱一个小时要赚10万元钱的，帮你面试，能赚这么多吗？”

“嘻嘻，不是这个意思啦。”孙老板笑道，“我从上海最好的几所大学的金融系找了40多个人，人事部面试了3次，淘汰掉大多数，现在的8个人，是最最优秀的，请您老人家把一下关，如果能行的话，我准备全留下来做您老家的助理。”

嗯？我的耳朵没坏吧？我捏了一下左耳，身子前倾，定定地看着孙老板的小脸蛋：“小妹妹，你没搞错吧，我当时跟你老爹说过不带徒弟的，你的小心眼，别以为我不知道。”

“不是啦，扬叔叔，我留下这8个人，不是要设立一个投资部门，而是要设立一个研究部门，帮助您老人家省点时间做研究啊，这全是为了您好。我跟老头子说过了，老头子很赞成的，还说让您

把关一定没问题啦。”小孙老板依然笑嘻嘻地看着我，抬出她的老爹做挡箭牌。

晕。当初请我过来的时候，有约定的，我只做股票，不带学生和徒弟，所以，我这个部门就没有正式编制，办公室的门上也没挂牌子，我只对老头一个人负责，不过小孙老板这里，我要照顾面子，才跟她说两句话。没有想到，这孩子过了一年，居然想派生一个部门出来，打着给我做助理的旗号，要设立研究部。笑话啊，老扬纵横江湖几十年，什么鬼花招没有看穿过，这明明是想曲线救国让我带徒弟嘛！

不干。我开始跟老板捣糨糊：“孙老板，我不需要研究部的，不必设立这个部门啦，我原来要求增加助理的报告，我撤回来，好吗？”

老板春风依然，不依不饶：“扬老师，您别这样嘛，我真的是为您好的。您想想看，我们人事部的徐总花了5天时间，一个一个面试，一个一个筛选，最后留下的这8个大学生真的都很优秀，全是复旦、交大、同济、华东师大这些顶尖大学金融系里最好的学生，他们在这里是要做研究的，而且每个人都在外面发表过文章，有的还上过电视，都至少做股票做了一年多。这些人如果来，岂不是会大大节省您做研究的时间，让您更有精力赚钱，您的奖金不也是可以更高吗？”

③

哦。这个有点说到点子上了。老扬找助理的心思也是这样。但是，由于有前车之鉴，老扬是坚决不肯再收徒弟了，不想把自己的投资理论灌输传授给一些无知的大学生还惹来一身臊。所以，这几年，好几拨要当学生的人都被老扬挡回去了。这次到公司来，也是有约在先不收徒弟的。可是，这个浙江商人的后代看来不只想让老扬给她赚钱，还想让老扬把脑子留下来变成她公司的。这个小妮子的弯弯肠子，扬韬是清楚的。不过，一个人做股票、做研究，真的好辛苦，连上厕所的时间都没有呢。如果真的有人能学到我的一点皮毛，那么，也许我真的可以省一点力气呢……

打住！过往的历史让我一想起就不寒而栗。善良的愿望，常常被无情的事实砸得粉碎啊。万一……

“老板，这个事情，还是要再重新计较的，我要好好想想。”经过一番激烈的思想斗争，我还是不想答应下来。

“没事的，扬老师，这是8个人的资料，要不您先看看？”孙宝芝小姐一点也不恼，笑咪咪地把一个文件夹双手递过来。我接住，掂了一下，满重的。“好，先看看。”

孙宝芝老板款款站起来，“扬老师，您先忙着。”她理一下衣裙，飘飘然走出去，安全门被轻轻地带上。

我看了一下文件夹的封面，上面写着“投资家档案”五个龙飞凤舞的钢笔字，一看就知道是人事部徐总的字体。可是，我的心情很糟糕，随手就扔在一边。晚上还有一个饭局呢，闪之。

2. 学习班？

刚刚收盘，还没来得及做功课，就响起了敲门声。尽管今天赚钱了，我还是不高兴在此时被打扰，不想开门。继续看我的杭钢股份，尾市为什么就涨上去了呢？“嘭嘭嘭”，还是有人在敲门。烦死了，你就算是老板也要遵守制度吧，凭什么这个时候来呢？我有点生气了。

可是，敲门声还是在有耐心地持续。我傻眼了，看来不是孙老板？如果是她，看我不开门，肯定走了。我倒要看看是哪个家伙敢这么做。于是，我怒气冲冲地站起来，绕过大办公桌，快速走了十几步，把安全门打开，嘴边一句话准备喷出来——你为什么还不守制度？

“韬哥哥，不好意思打扰你啦！”是满脸堆笑的徐总站在门口，我的话到嘴边又咽回去了。徐总是孙老板的妹妹，当然不是亲生的，谁知道她们女孩子怎么偏偏要称呼姐妹啊什么的，好肉麻。但是，徐总在公司是“嘴甜第一”，见了我总是喊我韬哥哥，而且话音酸酸的，麻麻的，让我不由自主就放松了警惕，不好发火了。

“小徐，这个时候找我，要发奖金啊？”我一边甩出一句话，一边往回走。徐总在公司里负责人事和办公室工作，算工资奖金的事情都是她管。平时找我，肯定是发奖金，没坏事。

“哎呀，韬哥哥，你怎么这么会算啊，真的是关于给你加奖金的事情啦。”徐总关了门，轻轻盈盈飘到我的办公桌前，拿起我的杯子就跑到饮水机前给我倒水，小屁股高高地翘着，很性感。这小家伙今年还不到24岁，却已经有6年社会经验了，据说以前在一家洗浴中心里做美容，也有传说是做妈咪的。我最早听到此种传说很愤怒，因为徐总身材窈窕，看起来只有90多斤，身高却有一米六多，怎么也不像生过孩子的样子。后来才知道，原来妈咪是个不好听的词。我这种书呆子，很少有机会接触什么妈咪的。

“呵呵，是不是我选的股票让老板赚钱了，她要加我奖金，多少钱啊？”我一边盯着电脑复盘，一边愉快地问道。

“不是啦，韬哥哥。”徐总把热水端过来，绕过桌子，站在我的身后，开始很自如地给我按摩肩部。“孙总今天出差美国啦，临走的时候让我过来给你按摩一下，顺便给你汇报一下8个投资家的事情。”

嗯？我愣了一下，很快从享受中清醒过来。这俩小女孩，原来没安好心啊，又要让我收徒弟？对了，昨天给我的人事档案我还没看呢，那个档案的封面是写着“投资家档案”几个字，不是说搞研究吗？怎么成了投资家的档案了？

我抖了一下肩膀，甩脱徐总的小手：“别啦，徐总大人，请你对面坐，说说你的意思。”

“嘻嘻，韬哥哥，我的手艺有长进吧？最近找师傅又学了两招，你没觉得我现在按摩的手法有变化？”徐总一边笑嘻嘻地走到我对面坐下，一边炫耀似的挥动着她的一双小手，那手指纤细，指甲上涂着花花绿绿的东西。女孩子的爱好就是杂，指甲上还搞这种东东。

“别扯开话题。”我正色道，“当时我跟你们大老板说过的，不收徒弟，怎么小老板不听大老板的啦，是不是翅膀硬了？”

“韬哥哥，不是那个意思，我悄悄告诉你啊。”徐总把身体向前倾了倾，想凑近说话。我赶快把眼光挪开。这孩子，穿的职业装也很暴露啊。“孙总有一笔小金库，400万哪，不过你别问怎么来的，她决定找4个投资高手帮着做做股票。我嘛，就帮她选了8个顶级高手，想让你给随便指导一下。孙总说啦，她的钱每个人分50万，如果亏了算她的，如果赚了，20%给这些高手，80%给韬哥哥做奖金啊。”

啊，还有这种事情？大老板当时说过的，孙宝芝在大学里学的是国际贸易，所以开一个贸易公司，是名正言顺的，让她只做服装和玩具的进出口生意，当时特别叮嘱不要让她做股票。现在才一年，这孩子就不听话了？而且，这8个人原来说是面试给我当助理的，搞了半天，她们几个私下里早就算计好我了，想不花钱就给我找一堆徒弟啊。哼！

我冷笑一声：“徐总，我以前带徒弟的时候，100万资金全部

赔光了，上哪里去赚钱啊？你们还想要这些小学生在给孙总赚钱，真是痴心妄想。到时候，他们赚不到钱，我拿不到奖金，还要归罪于我，是不是？”

“哈，韬哥哥你好厉害。孙总说了你会不同意的，所以她才让我来跟你商量啊。这些大学生(她把“大学生”三个字念得很重)交给你调教，可以3个月，也可以半年，也可以一个星期。孙总说了，如果你觉得他们不行，不管什么理由，都可以让他们走。但是——”徐总顿了一下，犹豫了一会儿才说，“孙总说了，如果这些大学生调教结束，不管是不是留下来，都会给你这个数字的奖金，按人头算。”她举起了右手，手掌向着我，五根手指立起来。

“哦，单位是什么？用什么货币支付，美元还是日元？”我漫不经心地问。

“嘻嘻，韬哥哥，你是中国人，爱国一点好不好？咱们用人民币支付，单位是万元。”

我迅速在心里判断一下。让我带8个学生，假如3个月出师，合计70个工作日，每个工作日不到6000元，少了点。不过，我原来计划年底之前援建两所希望小学，有了这笔钱，承诺可以兑现了。

“那学生们赚的钱呢？”我盯着她，再问。

“韬哥哥，孙总说，大学生们赚的钱的80%依然给你，请你放心。”徐总婉转的声音很好听啊。我心里盘算，这小家伙，一开始不跟我提这个固定奖金的事情，是想试试我啊，如果我答应了，她们岂不是可以省下这笔钱？心计不小嘛，她们的意思，我岂能不知！花这么大代价，想干啥呢？

“那好吧，咱们说定了吧，我明天上岗做老师，给你培养几个研究员出来。”我身子一仰，靠在沙发上，抬头看看窗外的中国第一高楼正在封顶，略微想了一下，继续说，“每天下午3点半到4点半，我给他们上课一个小时，3个月之内出师。好的留下，不好的走人。但是，不管徒弟质量如何，淘汰与否，奖金不能少。”

“嘻嘻，韬哥哥好爽快，那么就这样定了啊。”徐总站起来，眯起她的小眼睛，“不过，孙总说了，不是研究员，是投资家，她建议你搞一个扬韬投资家培训班，整体规划一下。”

“培训班，扬韬需要接受再教育啊，”我不满地看了她一眼，

“你们的心思我知道，想培养几个小扬韬，对不对？”

“哈哈，韬哥哥好棒哦，孙总的意思你也猜到啦。”她故作欢欣状，假假地拍着掌，又要过来给我按摩，被我挥手制止了。可不能，我的功课还没做完。

“培训班也别起名字了，我明天就开始做事情吧。”我恢复坐姿，准备工作了。对谁有意见，也不能对钱有意见吧。只要两所小学能建起来，我花费点精力也是值得的。

徐总一看这个样子，知趣地开始向门口移动，还一边环顾办公室四周一边说：“韬哥哥，那上课地点就选在你这间办公室啦，别的房间太小了，没地方啊。”

“哼！”我鼻子出气，她们算计得好周到啊！

3. 有效市场(上)

正在写收盘小结，办公室里已经安静下来了。一群衣冠楚楚的大学生等着我开课，而我实在不情愿。于是，徐总又嗲嗲地叫了一声：“扬老师，我给你按摩一下吧，放松放松。”边说边走过来要按摩我的肩部。不好意思，当着这么多新人的面，怎么能这样呢？赶快把写好的东西发到博客上，起身来到圆桌旁，第一次正式打量我的未来的学生们。

真的是一群精英分子啊。4个男生清一色的西装革履，4个女生清一色的白色上衣蓝色短裙，每个人规规矩矩地坐在椅子上，笔记本放在圆桌上，目光炯炯地盯着我。看着他们神采飞扬意气风发的样子，我一阵激动，唉，俱往矣，属于老扬的年轻时代，未来的天下是他们的。

坐定，清清嗓子，我再把这8个人一一扫视，想把他们的长相记住。但是我很快放弃了这个努力。每个人都很帅气、漂亮，清一色的帅哥靓妹，好像这不是投资家的培训班，而是艺术学院的表演课似的。估计徐总选人的时候，照着孙老板的样子选女生，照着孙大老板的样子选男生，所以长得都差不多啊。而且，我对记人的长相很外行，见面10次的人，下次还可能当面不认识。

“大家好。”我轻声说道，准备开讲。

“扬老师好！”8个学生突然响亮应答，而且“唰”的一声，同时站起来立正，给我行注目礼。

“吓了我一大跳。”我笑起来，“你们徐总交代的礼节啊什么的，可以收收啦，都请坐，下次不要这样子了，老师心脏受不了的。”

大家呵呵笑起来，参差坐下，每个人开始拿笔准备往本子上记。

“我先宣布一下规矩吧。”我说，“从下周一开始的课程，都是下午4点到5点，你们不允许带任何笔和纸，只带脑子，而且，从下次开始，你们不要穿工作装，穿休闲装，明白吗？”

“哎呀，那太好了。”大家嚷嚷起来，然后又都把目光盯向徐总。徐总很遵守自己制定的规则，一直是穿工装上班的，今天也不例外。看到大家都盯着她，她也笑起来：“那好，听扬老师的，不过，公司每个月的月度会议，你们得穿正装。”

“谢谢徐总！”大家鼓起掌来。年轻就是好，这么容易感动。

“好了，言归正传吧。”我把大家的注意力收回来，“今天第一课，我们学习有效市场理论。哪位同学给我讲一下什么是有效市场理论？”

一片沉默。我估计他们没有想到，我连开场白都没有说，人员也没有介绍，事实上，我连他们叫什么名字都不知道，档案也根本没看过。但是，我喜欢直奔主题，不喜欢客套，我想他们将来会明白的。

沉默了十几秒，一个扎着马尾辫的女生站起来了：“老师，我学过，所谓有效市场理论……”

她把经典教材上的理论一一复述出来，很精确，很到位，大家边听边频频点头。

“很好，你的声音很好听。”我示意她坐下，“你叫什么名字，哪里毕业的？”

“我叫张宁宁，”女孩子鼻尖微微渗出点汗珠，面色有点红润，可能是第一次发言，很激动吧，“本科是华东师大数学系的，研究生在复旦金融系。”

“难怪，据说华东师大的女孩都很漂亮，是真的吧？”我微笑着问她。

“轰”的一声，大家又笑起来了。七言八语开始谈论哪个学校的女生更漂亮。

“张宁宁，你人长得很漂亮，声音也很好听，我很高兴认识你。”我夸奖道。大家又笑起来。“不过，你刚才说的理论，我听不懂啊。”

我能感觉到大家的意外，每个人的眼光都盯着我了。

我扭头问坐在旁边的徐总：“徐总，刚才你听懂了没有？”

“扬老师，我学中文的啦，听不懂。”徐总半笑着，看看我，又看看张宁宁。

张宁宁的脸更红了。

“你们跟扬老师学投资，要切记一点，不要‘掉书袋’，要用最简洁的话说最深奥的道理，而且，一定要让初中毕业的人能听懂，那才行。”

“不太可能吧？”一个留着“和尚头”、戴着很厚的眼镜片的小伙子疑惑地看着我，“有效市场理论是本科和研究生课程的理论，投资学也是如此，怎么可能让初中生听懂呢？”

“哦，你叫什么名字，哪个学校毕业的？”

“我叫周明清，本科是北大物理系的，研究生是在复旦数学系毕业的。”他顿了一下，“不过，我的投资学理论是自己自学的，我觉得一般人看不懂。”

“周明清，很好，你的名字很好听。”我翻了一下旁边的档案袋，抽出他的资料，扫了几眼，真的是名牌大学毕业的，不知道孙老板给他们多少工资啊。“不过，周明清，我要提醒你，学问可以深，话要说得浅。你不能因为是名牌大学生，就瞧不起乡下人。”我看到资料显示，他来自安徽的一个县级城镇，“你回家跟父母说话，就不能满口投资理论，要说让他们能听懂的话，对不对？”

“是的，可是——”

“没有可是，你们要跟扬老师学习，就必须把最深奥的理论用最简单的话总结出来。现在开始，大家讨论一下，什么是有效市场？用一句通俗的话表述给我。”

⑪

大家开始交头接耳商量起来。借机，我喝了几口水，跟徐总说了一会话，问她为什么要参加这个培训班呢？ she说是孙老板安排的，让她借机考察一下到底哪个人水平更高一些，到时候可以做做思想工作，防止人才流失。我笑了，我倒不是担心她偷学，而是觉得她这样做纯粹浪费时间嘛。

不久，结论出来了。周明清站起来：“扬老师，我们的结论是：所谓有效市场，就是说没有聪明人的市场，无论是谁，都没有办法赚更多的钱。也就是说，任何人都只能赚取与他所承担的风险相适应的收益率，而不能……”

“打住，打住，”我制止了他，“你前面说得很好，很通俗，后面怎么又‘掉书袋’了？继续吧。”

周明清挠了挠他那光秃秃的脑壳，尴尬地笑了笑：“有效市场分为三类，一个叫弱有效市场，就是说技术分析是无用的；另一个

叫半强有效市场，就是说基本分析也是无用的；还有一个叫强有效市场，就是说内幕消息也是无用的。”

“很好，很好，你说得很好。”我惊讶于这个叫周明清的学生，总结得如此到位却同时又如此通俗。“我总结一下：有效市场理论认为，我们在股市中赚钱，不容易获得超额利润。但是，如果市场效率不够，总有一些人能找到赚大钱的窍门，比如，靠技术分析，靠基本分析，或者，有些人靠内幕消息来赚钱。但是，经典的有效市场理论认为，任何人，包括上市公司老板自己，就算有内幕消息，也无法赚取超额利润。当然啦，这是理论，要有一大堆的假设，比如要有理性投资者、随机交易、有效套利等等，我们就不说了。现在，你们大家再讨论一下，中国股市，处于什么阶段，是弱有效市场，是半强有效市场，还是强有效市场？你们呢，先谈着，我出去休息一下。”

每个人都用奇特的眼光看着我。这有什么好奇怪的，扬韬早上7点到公司，下午4点才放风，中午从来不吃午饭，已经工作9个小时了，现在休息一下有什么呢？你们孙老板和徐总，从来就是随便我的。

我走出办公室，站在走廊尽头，点起一支烟，吐着烟圈，看着远处的高楼正在建设，感觉到一丝疲惫。股市赚钱很容易，可是也需要付出代价啊。我这样日理万机，每天工作12小时以上，能支撑多久呢？是需要找个助手了。不过，相比高楼上的民工，我知足了。人家一年才攒三四万元钱，而我呢，有时候一天就能赚这么多，真的是一个天上，一个地下啊。

抽完两根烟，我回到办公室，大家还在讨论。我坐到办公桌前，看一眼期货行情和欧洲股市行情，沉吟一会，想一想下周的行情可能发生的变化。又打开博客好友信息，有朋友发来消息说，出了好多好多利空，都是内幕信息，说要暴跌了。我觉得很好笑，忍不住笑出声来。

“韬哥哥……”一个很细微的温软的声音飘过来，是徐总。我抬头看，她正在桌前，勾着小指悄悄唤我，再看，大家讨论已经结束了。

我回到圆桌前，“哪位先说？”

周明清站起来，挠挠他的秃脑壳，“扬老师，我们有分歧。我

先说我的观点。我认为，中国股市已经是完全的强有效市场，在这个市场中，就算你有内幕消息，就算你再做研究，就算你是神，也绝对不可能从股市中赚取超额利润。所以，我的观点就是，中国股市，不用研究，研究无用。”他大声说，“研究就是浪费时间，不需要的！”

语惊四座。另一个洪亮的声音很快响起：“你这个观点不对的。扬老师做研究，不就获得了超额利润吗？我们都认为，中国股市是弱有效市场，基础研究是有效的，技术分析才是无用的。所以，炒股当学扬老师，研究到位，就一定能赚取超额利润，一定能！”

“慢着慢着，你叫什么名字？”我问道。

“我叫龙再飞，是复旦大学金融系的本科生和硕士生，也是扬老师的粉丝，嘿嘿。”小伙子干笑起来，“扬老师的博客我一直看，做梦都想不到能成为您的学生，真的没想到，嘿嘿。”

“嘿嘿，”我也笑起来，“还有不同意见吗？”

“我不同意！”一个小姑娘很快站起来，看了我一眼，明白了我的意思，“扬老师，我叫廖雪，是清华大学经管系的本科，交通大学经济系的硕士，我的硕士论文是关于公司治理结构的，我研究的结果是，中国上市公司的内幕交易盛行，可以获得远超过想象的超额利润。因此，股市应该是半强有效的。不信，我有数据说话。”小姑娘一边说，一边开始翻她的本子。

“好，好，”我再次打断她，“咱们先说观点，不要数据，还有谁？”

“老大，我有意见。”一个留着络腮胡子的小伙子站起来。我很纳闷，这个公司管理这么严，怎么可能有人留胡子呢？“老大，我不如他们，我没学历，初中毕业就出来混了。我是实战派。”他伸出右手摸了一把胡子，显出踌躇满志的样子来。我更觉得惊奇了，不是说都是顶尖高手吗？怎么可能找一个初中生来作投资，荒唐吧！

可能是看出了大家的疑惑，小伙子有点不好意思，“我叫展飏，飙升的飏，是陕西人。我做权证，从1万元炒到了100万元，所以，徐总留下了我。”

我看了一眼徐总，她满眼的鼓励，看着这个叫展飏的小伙子，

好像还有一点崇拜哦。随后，她转头看我，点了一下头。

“呵呵，不错，不错，1万做到100万，扬老师也做不到这一点啊，你用了多长时间呢？”

“报告老大，我只用了三个月。”展飏有点得意了，“我全部都是技术分析，全部都是短线，我的经验证明，在中国，技术分析是有用的，能赚钱，赚大钱，所以，股市应该根本不是有效市场，完全是无效的！”

啪，啪，啪，我拍掌。哈，哈，哈，大笑。“很好，我的学生们水平很高啊，超出老师想象了！”

我站起来：“今天的课就到这里了，大家学得很认真，收获也很大。下堂课，我们还谈有效市场，你们周末没事，回去看看书，把今天讨论的内容做一个笔记，下周一告诉我最终的正确答案：中国股市，究竟是不是有效市场？”

说完，我回到办公桌前，留下满脸疑惑和错愕的8个人。徐总倒似乎很能理解我的意思，快速过来给我倒水，端水过来后，轻声跟我说：“韬哥哥，我晚上请你吃饭，别拒绝啊。”

4. 有效市场(下)

伴随拥挤的人潮走出电梯，跟随熙熙攘攘的人群穿过陆家嘴中央绿地，转过大圆盘，我来到了正大广场的门口，却发现这里严重堵塞。幸好我没开车，早预料到这里停车会很困难，看看吧，如今到正大广场停车需要排队等候！出来一辆车，进去一辆车，否则车库没位置。想当初，正大广场刚落成的时候，老扬跟一班同好来吃饭，绕着这栋 10 层高的楼走了一圈，看着硕大无朋的车库、冷冷清清的大厅，曾替这家公司的老板担忧：要多少人才能盛满这栋楼啊。可如今，好像不到 10 年，一切都发生了变化了，正大广场成为小陆家嘴地区人流量最大的商场。从地下 3 楼到地上 10 楼，天天人满为患。那老板真要赚翻了。

绕过车流，跨过旋转门，有点晕，怎么这么多人啊，几乎没有立锥之地了。好不容易挨到电梯边，突然吓一跳，原来这里有一条排队的长龙啊，乘电梯要排队？恕我孤陋寡闻，这是第一次见到这么多人排队等电梯。瞬间犹豫之后，我决定放弃，还是乘扶梯慢慢走吧，尽管到 10 楼路程远点，但还可以看看风景。于是，转身随人潮上了扶梯。到了 4 楼之后，扶梯上的人渐渐少了，但是，到了 5 楼，我又看到了排队的现象。好多家餐厅的门口都有人排队等候，实在太夸张了。怎么也想不明白有人会那么傻，为了吃顿饭花时间排队。

到了 8 楼，扶梯换地方了，正对扶梯的是正大影城，黑压压一群帅哥美女或站或坐，看来在等着电影开演。绕过这群人，随着人流向另外的方向走，又看到餐厅门口有排队的。挤过这波人，再度乘上扶梯，到 9 楼，装修风格显著变化了，一抬头，看到了黯红色的“俏江南”的招牌。没错，徐总今天就请我在这里吃饭。穿着火红旗袍的迎宾小姐走过来，我报出徐总的名字，她带我到总台一查，“先生，徐小姐的房间在如梦令，请这边走。”

绕过一大缸红辣椒，我随她来到半透明的一个小房间，门口果

然挂着“如梦令”的牌子。扫了一眼其他的房间，门口挂的牌子也都是词牌名，什么“雨霖铃”、“满江红”等。推门进去，徐总立即站起来：“啊，韬哥哥，你迟到了13分钟啦。”边说边奔过来，张开双臂要一个拥抱。这是她的习惯，不是我的。为免瓜田李下之嫌，我一直拒绝此种欢迎方式，今天也不例外，伸出右手制止了她，坐在她的座位对面。

“韬哥哥，我的菜都点好了，保准你喜欢。”徐总喜气洋洋地跟我说，优雅地回座位上坐下。她穿着低胸的连衣裙，看起来很性感，脖子上挂着一块绿色的玉坠，我瞄了一眼，好像是观世音菩萨的像，但是并不真切，就把目光收回，看看她。她正一脸的鬼笑的样子，以为……

“韬哥哥，好看吗？”她眨了一下左眼，扮了一个鬼脸，问道。

“嗯，这块玉，是不是老坑的货啊，”我道，“应该值五六万吧？”

“嘻嘻嘻，韬哥哥开玩笑吧，这是我去静安寺请的菩萨啊，”她又眨了一下右眼，“才150块钱，卖给你吧，只收1万就行了。”

我嘿嘿一笑，看到服务员开始上菜，随后还打开了一瓶葡萄酒，问一下牌子，是张裕的，很贵的，要288元。徐总让服务员只给我一个人倒酒，她要的是酸奶。女孩子好像都喜欢喝酸奶的。

冷菜上来，我拿起筷子就先吃起来。徐总双手托着下巴，目不转睛地看着我吃东西，幽幽地说：“韬哥哥，你中午不吃饭，这样对身体不太好啊，以后，要不我给你做饭吃吧。”

“嘿嘿，没那福气啊。”我一边吃着有点微辣的口水鸡，一边夹蔬菜沙拉，应付着徐总，“我是做股票的，中午不吃饭头脑才清醒啊，如果吃了饭，大脑短期供氧不足，容易糊涂的，我有过教训。再说了，我要减肥嘛。”

“韬哥哥，你一点都不胖的，身材很标致的。”徐总小口抿着酸奶，看着我吃东西。

当我把所有冷菜都吃了一半的时候，感觉肚子有点货了，端起又高又大的葡萄酒杯，喝了一口，品味一下，蛮好的。印象中，张裕的股价60多元了，这一瓶酒能买四股股票呢。

酒到中巡，徐总慢慢改了她的嗲腔调，开始跟我慢慢探讨起股票来。我也猜到这一点了，小姑娘虽然是奉老板旨意请我吃饭，算

是搞赏，但她肯定会问股票的，因为她用自己的私房钱在炒股票。

“韬哥哥，我的上海金陵今天跌了5%呢，心疼死啦，一下子赔了1万多块钱，可怎么办啦？”

“哦，600621？”我随口说出股票代码，脑子里搜索了一圈，没有任何信息。“这个股票不怎么样吧，我没印象。凡是涨得好的股票，一定在我脑子里，你这只股票，应该表现一般。”

“可不是嘛，我8月3日买的，已经一个月了，一直没怎么涨，最多才涨了2元钱，到了13.2元，今天已经跌到11.38元了，我的成本是11.3元。”徐总一边说，一边给我斟酒，我看着她漫不经心地说着股票价格，也有点惊讶，一个文科生，怎么可能随口说出这么多数字，不合常理嘛。

“你当时为什么买呢？”我问，

“哎呀，韬哥哥，有消息啊。”她靠我近了一点，压低声音跟我说，“宝芝的老公不是在市政府工作嘛，有消息，说申银万国证券公司要借壳上市，还有资产注入的题材呢。”

我一激灵，看了她一眼，慢慢喝着酒，仔细搜索记忆库。没有印象。不过上海地区的资产重组是搞得不错，券商借壳上市也有可能啊。可是，这么个小姑娘能得到这么大的消息吗？我心里冷笑一下。

看着我继续喝酒不说话，她有点疑惑：“韬哥哥，这个消息是很准的啊。上一次，他们让我买沪东重机的时候才30元呢，你知道现在多少吗，230元了，我那3000股在75元时卖了，这是我的第一桶金哪，如果不卖，现在有70万了，好好可惜啊。韬哥哥，你说，上海金陵会不会变成我的第二桶金？”

酒喝完了，差不多也吃饱了。我抽出一支烟，徐总赶忙划着火柴，给我点上烟。我斜靠在椅子上，给她讲了一个故事：9年前，1998年的9月，我那时候已经有160多万的身价了。有一天，一个来自吉林的年轻人请大家在五星级的新锦江大酒店吃饭，讨论起一只股票，那只股票的名字叫松辽汽车，据说有很多很多题材，大老板有一个雄心勃勃的计划正在实现中，股票应该能值30元。而当时的价格只有8元。年轻人告诉大家，他的朋友在做庄，说要三个月之内干到20元，年底收手，让大家跟一点。我那时候也很想赚一笔钱，但是却非常谨慎。第一天，他告诉我，收盘8.28，果

然，收盘真的是 8.28，一分都不差。第二天，他告诉我要调整两天了，果然，随后就调整了两天。然后，他说，下面要涨了。我一看，准确无比啊，8 元就买了个满仓，这还不算，我又透支两倍，买进了将近 60 万股。你猜猜看，以后怎样了？”

徐总睁大眼睛盯着我：“韬哥哥，你的第一桶金是不是那时候赚的，到了 1000 万吧？”

“呵呵，”我笑道，“几天后，股票开始跌。年轻人告诉我，他们要调整一下。我就信了。没有想到，真的在调整，一直在调整，到 5.4 元的时候，我崩溃了，券商要求必须平仓，瞬间，我倾家荡产，一分钱也没有了。后来，那个人找不到了。再后来，股票一直跌到 4 元多。”我轻描淡写地说。

“啊，怎么还真的有这么坏的人？”徐总惊讶地张大了她的小嘴巴，然后慢慢地用同情的语调说，“韬哥哥，那时候你肯定很难受吧？”

“怎么会呢，一点都不难受，已经不知道什么是痛苦啦，呵呵。不过，那个松辽汽车一年后回到 10 元，再过了一年，到了 20 元，再后来又跌到 2 元钱以下了。所以，你也不能说他们是骗人的，只不过时间不对罢了。”我吐一个烟圈，看它慢慢飘散，又补充道，“不过，从那个时候起，我自己发誓，永远不听小道消息和内幕消息，只凭自己的本事赚钱。”

“你的意思是说，靠内幕消息赚钱是不可靠的？”徐总若有所思， “那么，中国股市是强有效市场？”

“小徐啊，你不是我的学生，不要讨论理论话题好不好？”我还是很注意公私分明的，说好了带 8 个学生，可不能让徐总变成第 9 个。

“可是，韬哥哥，据说广发证券老总的弟弟靠内幕消息赚了 2 亿元呢。”徐总不死心，继续追问。

“你不是还约了人唱歌吗？买单吧，我得回去做功课了。”我催促道，把烟蒂灭在烟灰缸里。看一眼窗外，黄浦江畔，华灯璀璨。

5. 风险与收益

早上7点，准时来到办公室加班。对老扬来说，每周只有一个休息日，就是周六，周日是“法定”的工作日。平时要研究、要盯盘、要操作，比较紧张。周日的的时间宽松一些，心情也能放松下来，可以搜集各方信息，形成下周的投资计划。

今天加班，想先研究一下所谓的利空消息，随后要研究我关注的三只股票(上海石化、新乡化纤、精工科技)的基本面的情况。但是，电脑刚打开没多久，手机居然响了。当此之时，绝无可能有人打电话啊！看一下来电号码，不熟悉。按掉，不理睬。如今很多咨询公司不知道从哪里得到了我的手机号码，一个个叫我“王先生”，问我股票做得怎么样，要给我推荐股票，让我哭笑不得。还有的是房地产公司，问我玫瑰园的房子还卖不，也让我哭笑不得：那套房子3年前就已经卖掉了！这种拿着3年前的信息打电话的人，怎么能做好房产中介呢？不过，他们随后都会问：“那你还有别的房子卖吗？”真是鬼神无奈中介何。

手机又响起来，再看号码，还是刚才的。如果是咨询公司和房地产公司来电话，被我按掉后，肯定不会再打过来，我能想象到电话那头业务员骂骂咧咧的神情掩饰下的失望和不安，他们一般没有勇气接受两次失败。能一个号码持续打来的，一定有事情。按键，接通，那边传来陌生的声音：“扬老师，不好意思打扰你，我是你的学生，周明清。”音调有点惴惴，我脑子搜索了一会儿，想不起来我哪里有这么个学生。“你是哪位？”我再问。“周明清啊，就是星期五跟你学有效市场理论的学生。”

我恍然。原来有一个学生叫周明清。老扬脑子好像不太善于记住人名，好笨。“大周末的，这么早，你找我有事？学习有效市场的事情，等你来公司再说吧。”说完，我就准备挂电话了。

“扬老师，我就在公司啊，我刚才看到你进办公室了，所以有

些心得想听听你的意见。”对方不依不饶，一点不好意思的意思都没有。我是什么人啊，我是你们孙老板都不敢这个时候打扰我的人！有点生气了。可是，这些新生，也许不知道我的规矩吧。再说，他显然比我来得还早嘛。这小子，很用功啊，有点欣赏了。“那你过来吧。”

开了门，等一下，看到周明清有点慌张地走过来，看到我，咧开嘴笑了，哦，好大的一张嘴。光秃秃的脑壳下是厚厚的眼镜片，眼镜片后面，是清澈的眼神。大嘴、眼镜、和尚头，这就是周明清。我把这些要素在脑海里过了一下：得记住这个人。

“扬老师，我认为昨天的讨论，大家忽略了一个问题，”周明清坐定之后，很自信地对我说，“包括很多人，都忽略了一个理论基础，就是你说所获得的收益是与你所承担的风险相匹配的，假如风险是10，那么，你的收益也是10；假如风险是20，你的收益也是20；假如风险是30，你的收益也是30。绝对不会有人风险是10而收益是20的。”

“哦，这就是你的新发现？”

“不是新发现，是以前研究过，再加上昨天晚上思考的结果。”周明清嘿嘿一笑，再现大嘴风采，让我也乐了。他接着说：“我以前读研究生的时候，做过很多数理化金融模型，最终推翻了所有技术指标的有效性。也就是说，不管是KDJ、MACD还是K线图形、形态分析，都无法获得超额收益。所以，任何技术指标都是无效的。从这个角度看，我早就认为中国股市最起码是弱有效市场了。”

我这个时候才仔细端详了一下眼前的这个学生，周明清，他的名字里含有三个朝代，看来功底还是不错的。他做的研究，我也做过。在技术分析用过5年后，我开始系统接触数学金融知识，并且曾把周明清做的工作一一做过。所以，如今他说出这样的话来，自然引起我的重视。

“那么，你是否认为靠基本分析可以获得超额利润呢？”我问道。

“这个，我研究得很不深，但是，我曾经做过市盈率、市净率、净资产收益率、各种财务指标等单项研究，发现单纯靠基本分析，也绝对无法获得超额收益。”他越来越兴奋，“不过，我自己使用了几个基本分析指标的组合，效果还是很好的，能获得超额收益，

大盘涨 10%，我能赚 13%。”

“嗯，所以，你认为中国股市应该是弱有效市场了？这跟你昨天的说法不一样嘛。”

“扬老师，我认为这就是根本所在。尽管靠某些基本分析指标能赚到钱，但是，要花费更大的精力、付出更多的劳动来做研究，而这，也应该算作成本或者说是风险。如果把这个风险系数考虑进去，那么，我获得的比大盘高 3 个点的回报，一点也没有什么值得高兴的。”

“呵呵，”我笑起来，“你倒是很谦虚啊。那你怎么解释展飏做权证，3 个月赚 100 倍呢？”

“嘿嘿，”周明清也笑了，挠挠他的秃脑壳，“我前天下午仔细问了一下，他今年才 21 岁，可是又抽烟又酗酒，每天交易时间 4 个小时，要一分钟都不停地盯盘和交易，精神高度紧张，收盘以后要过 10 分钟才能站起来，身体状况很差的。”他的眼光黯淡下去了，“这种靠身体透支的方式获取短线差价，并不能证明技术分析的有效性，而是因为他承担了更大的风险，所以获得了更高的收益。尽管他 3 个月赚了 100 倍，也并没有什么值得高兴的。我就不赞成这种做法。”

“你的意思是，透支身体健康，是另外一种风险？”

②1

“对的。还有的人是靠内幕交易赚钱的，我认为他们承担了更大的风险。比如说广发证券的老总，不就被抓起来了么？很多人看到内幕交易能赚钱，却没有想到内幕交易是冒着可能失去自由的风险，这个风险太大太大了。”周明清若有所思地说，“在中国，现在内幕交易抓得还不严，但是在美国和香港，搞内幕交易一旦被发现，这个人一辈子就彻底完蛋了。”

我忽然想起了徐总昨天跟我提及的话题，看来，周明清的研究可以给她答案了。

“周明清，”我叫着他的名字，沉吟一下，说，“归根结底，你坚持认为中国股市是强有效市场，任何人都不可能获得超额收益，哪个人钱赚得比别人多，只不过是如果他承担了更大风险、付出了更多劳动，是不是？”

“对，我就是这个观点。所以，我认为，不用搞什么基本分析、技术分析，只要我出马，编制几个交易程序，一切交给计算机去处

理，我们就都可以省事了，可以去游山玩水打打球什么的，轻松就赚钱了。而且，你想赚多少都行，只要你能冒得起风险。”周明清挺直了腰板，抿起大嘴唇，定定地看着我。

“嗯，你说的，看起来有那么一点道理，非常好。不过，下周一的课，你先谈谈自己的观点，看看大家有什么反应，好吗？”

“好的！”周明清痛快地回答道，略带一丝失望，“扬老师，你好像对我的观点不太赞成？”

“扬老师没有观点的，咱们大家一起讨论吧，好不好？”

“好的！”

我把他送到门口，看他进了办公室，一瞥眼，却看到徐总走过来，而且正打着电话。她今天换了一身粉红皮裙，短打扮，显得格外精神。看到我，她小手向我招呼一下，快速地把电话挂掉，然后跳跃着奔跑过来，胸前的挂饰显得格外耀眼，“韬哥哥，你来加班啊，我有好消息！”

“哦，又要给我加奖金啊？还是免了吧，我有 8 个学生就够多的了。”我揶揄她。

“不是啦，”她靠近我，伸开小手，捏了我的肩膀两下，“我跟宝芝认识一个周易高手，可准啦，我刚才给他打电话，他说下周大盘要先大跌后大涨，我的上海金陵肯定要涨的。”

“呵呵，”我笑了一下，“‘子不语怪力乱神’，知道吗？”

“知道啊，所以我才来问你啊，韬哥哥，你同意不？”她收回双手，眼睛含笑，定定地看着我。

“他的钱多还是你们大老板钱多？”我问她。

“他是个小学教师，没什么钱啦，可是你不能以钱多钱少来衡量知识水平吧？”

“哦。反正我是不信这一套的。”我说道。

“周明清那里有你昨天想要的答案，你不妨找找他。”我一边回答，一边退回办公室，伸手指了一下门上的字条，“办公重地，非请莫进”，8 个龙飞凤舞的毛笔字，正是徐总的杰作。

看她撅起小嘴来，我笑一下，轻轻把门带上。脑子里一闪念：大周末的，徐总来干啥呢？

6. 渐进效率

今天课程开始前，我就听到圆桌旁欢声笑语，大家在议论股市涨跌和股票的情况。竖起耳朵听一听，都在说自己买的股票如何如何好。看来，我的学生们已经进入状态了。我坐下之后随便一问，他们就开始七言八语地说自己昨天跟徐总的讨论真的是有立竿见影的效果，今天买进的时机恰如其分，真是太开心了。我这才明白，原来，昨天徐总临时加班，居然要求8个学生聚在一起展开讨论，最后形成的意见是今天趁下跌的时候买股票。他们所有人，都在上午股市下跌的时候买进了股票！

我苦笑一声：“你们好厉害啊，我上午在卖股票，不如你们这些后生啦。”

“扬老师也不能这么说啊，”徐总嗲嗲地说，“他们只不过是碰巧时机选准了，买进的很多股票，却是您老人家的热门品种啊，比如晨鸣纸业、八一钢铁、平煤天安，这些股票都是您看好的嘛。”她说着眼，瞥了一眼周明清，“当然，小周同学没有随大流，保持了独立性，啥也没买，啥也没卖。”

②3

我听罢有一丝愠怒。这些小孩子，背着我偷偷研究大势，却不跟我招呼一声，上午我卖股票的时候，正是他们买的时候，说不准我卖的八一钢铁正好让他们哪一个买过去了呢。

不管它，还是按照计划上课。我先让周明清把他昨天的发现讲一遍。周明清搔搔秃脑壳，开始谈他的“风险与收益”理论。我注意到，在他论述的时候，有几个人在窃窃私语，显出有不同意见。于是，周明清刚谈完，我就点名让展飏先发言。

展飏站起来：“周明清的理论是教条主义、形而上学，是理论脱离实际的。我从1万做到100万，并不是透支身体健康，而是纯粹的技术分析。我总结了一套东西，就是抓住瞬间变化，在权证价格形成转折的时候满仓去买，一旦达到目标，全部卖出。我跟周明清交流过，他说要搞一个交易系统来验证一下，我认为用不着，老

展的实践表明，做10次最少能赚9次！绝对比一般的交易系统管用。所以，老展坚定地认为，中国股市绝对不是有效市场，而是完全无效市场。技术分析，能够战胜一切。”

展飏说的时候，周明清脸色一阵黄一阵白的，显然很不同意。所以，展飏一说完，他立即就站起来了，“全中国散户做权证的，100个人里面99个人亏，你赚钱，纯粹是偶然的偶然，是运气，跟技术分析有什么关系？像你这样炒作垃圾权证的投机分子，国家是要打击的！”

“谁打击了？”展飏不服气地高声喊道，“我老展做事，靠本事，靠研究，不像某些人，靠机器！要是你编个程序就能赚钱，那还要我们这些投资家干什么？扬老师也要失业了！你又何必参加这个培训班！”

“不要比嗓门大，让人讲话嘛，”我安抚道，“每个人都可以表达自己的观点，但是要克制，我们是来学习的。”

一个女生站起来，我找档案看了看，她是张宁宁。“我比较同意小周的意见，中国股市是完全的强有效市场，但并不是马上就能体现出来，而是需要一点时间。因为你想啊，昨天尚福林北京讲话，周六就报道出来了，很多人都进行了研究，形成了一个意见，然后今天市场的表现，就体现了周末研究的结果。从这个角度说呢，任何信息，都会被大家接受和理解，并且反映到市场中来，所以，要想获得超额收益，不太现实。但是，并不是每个人都能在同一时间达成完全一致的意见。比如，扬老师卖股票的时候，我们买进。我想，是不是可以这么理解：市场整体是完全强有效的，但局部是完全非有效的。投资家，靠局部赚钱。”

嗯，这个张宁宁很有一套啊，当着老师的面贬低老师，意思是老师不如她，老师卖，她买，正好她赚老师的钱。我心里不舒服，却无话可说，因为她说的是事实。

“张宁宁的观点是不是还可以再展开说呢？”另一个女孩子站起来，我赶快查档案的照片，哦，她是廖雪。“研究公司基本面，未必不能获得超额收益，关键是你要比别人早一点。当大家都发现这个公司基本面不错的时候，你的研究就无法多赚钱了。”

“同意！”展飏高高举手，“技术分析也是一样，你要比别人早一点，先进一点。一个方法，被大家都发现的时候，就无法多赚钱

了。”

“那么，”一个胖胖的女生清了一下嗓子，“按照你们的说法，我总结一下吧。”

哈哈哈哈哈，大家都笑起来，老师在，她要总结一下。我笑了一下，看这个胖胖的女孩子，是很有意思，脸庞圆圆的，留着齐耳的短发，像一个假小子，偏偏语音浑厚，像男中音似的。我查了一下档案，她叫刘诗韵，湖北人，是上海财大企业管理系的研究生。

“没关系，我们需要一个终结者，”我鼓励她，“就请刘诗韵把大家的意思总结一下吧。”

刘诗韵胖胖的脸颊浮起一朵红云，她有点不好意思地站起来，有点语无伦次：“我不是那个意思，我的意思是说，我要汇总一下，总结一个结论出来。”慢慢地，她平静下来，“技术分析、基本分析、内幕信息，应该都有一个时间性的问题，你比别人早，就能比别人多赚钱。这个，是不是就是周明清所说的风险比较大的呢，好像也可以这么说。因为，当别人都不这么认为，而你偏偏这么认为的时候，其实你冒的风险本来就比别人大，所以，多赚钱好像也就可以理解了。”

大家显然并不理解，唧唧喳喳开始议论。是啊，比别人早一点，是不是就等同于风险呢？讨论来讨论去，没有一个结论，大家把眼光渐渐地投向我。我则一一扫描大家，不肯表态，突然看到徐总一脸灿烂的笑容，灵机一动：“这样吧，听听你们的直接上级——徐总的意见吧。”

徐总的笑容立即凝固了，满脸绯红地盯着我，拼命摇头：“哎呀，韬哥哥，哦，不，扬老师，你别欺负人了，我不懂，不好乱说的。”

“嘿嘿，不懂可不行，你昨天不是带领大家讨论今天买股票了吗？说明你的思路是对头的。为什么你赚钱，而我赔钱呢？你觉得这个市场的效率问题，究竟如何呢？”我收敛了笑容，认真地问她。

“我不太懂的，”她一再推辞，慢慢也平静下来，“我只是凭直觉，好像中国股市是弱有效、次强有效、强有效的综合体，有时候那样，有时候这样，时间好像很重要。如果一定要给一个结论，是不是可以说是渐进强有效市场。”

渐进强有效市场？

这是一个新名词，大家都有点疑惑。可是，徐总自己不再说话，反而把目光转向我，好像征求我的意见。

我大感意外。徐总发明的这个词，正宗教科书上是找不到的，但我明白她的意思。她是想说，技术分析、基本分析、内幕信息，都可以多赚钱，但你要赶第一波，赶在大多数人觉悟前。此外，还包含了一层意思：市场永远不是一次性达到它的最终定位的，而是要有一个过程。

我把这个意思给大家解释了一下，又接着说：“徐总的意思想，还有一种理解方式：美国市场是不是天生强有效呢？也不是。它早期的时候，也许连弱有效都谈不上，最早的技术分析派比如江恩，是可以获得超额收益的。后来，效率逐渐增强，但基本分析派还是可以多赚钱。再后来，就是现在了，美国股市算强有效了，所以，数量化组合投资才大行其道。这说明，市场的效率，是渐进的。徐总的另一层意思是，哪怕在强有效市场中，它的强有效特征，也不是一下子就表现出来的。比如说美国的‘9·11’事件后，美国股市也曾暴跌之后再反弹，说明它的信息理解和消化也是需要时间的。”

我看到，徐总大大的眼睛越来越明亮，她已经有些惊异地在看我了，“徐总的意思想，大家还可以从不同主体的角度去理解：新股民，对信息的解读需要一个星期；老股民呢，只需要一天时间；机构投资者呢，也许只要一个小时。要赚大钱，就要比别人快。徐总，你是不是这个意思？”

“哪里啊，扬老师，你说的这些，我还没有想到呢！”徐总忍俊不禁，笑了出来，“不过，你说得确实很有道理，我其实就是这个意思。”

“你看，我懂得你的心思吧？”我得意地笑了笑，“大家的讨论很有意义，但未必就有一个确定性的结论，市场效率真的是渐进的吗？还需要斟酌。那么，我们研究市场效率的目的是什么呢？当然是为自己赚钱找到理论依据，找到思想武器。就是说，我们投资家，首先要找到自己赚钱的理论依据、理论基础，让自己赚钱赚得明明白白。如果市场是渐进有效的，应该怎样做才能赚钱呢？大家回去好好想想，明天我们的课程就是：如何赚钱。”

8个学生，神态各异，走出办公室，我示意徐总留下。她靠近我，又要给我按摩两下，被我制止了。我知道，也许要重新认识

这个身材单薄而又性感的小女生了。

“小徐，你那位大师很厉害啊，他有没有说明天股市会怎样？钢铁股能不能涨？”我笑着问她。

徐总掩上门，凑过来悄声说：“扬老师，他说了，股市的最高点不是今年，最少还要 9 个月的时间才会见到最高点。”

“哦，还有呢？”

“他说我的上海金陵空间不大，让我换股，有三只：宝钢、中石化、联通。”

我打开电脑，把这三只股票一一敲出，看了一遍。“他说能涨多少？”

“说是最少一倍呢。”徐总轻声说，“你看看，韬哥哥，他今天说得简直太准了。这说明，民间高手确实不少吧。”

“呵呵，”我不置可否，“你这些投资家，利润有多少了？”

“嗯，400 万资金，已经赚了 20.2 万了，孙老板要求大家向你学习，争取超过你……”徐总说到这里，猛然意识到什么，右手掩口而笑。

我知道她想到了什么。只不过，效率是渐进的，我明白得晚了两天了。

7. 精确与责任

下午4点，8个学生鱼贯而入，在圆桌前坐好，很安静。徐总却拿着笔记本离开圆桌走过来。她的小脸黄黄的，原来含情脉脉的双眼噙满泪水，到了我的办公桌前，用一种要哭出来的腔调轻声跟我说：“对不起，韬哥哥，都是我的错。”话音未落，晶莹的泪珠已经滚落下来。我不吭声，看了她一眼，走向圆桌。她低着头走回来坐下，禁不住用手帕擦着眼泪。

我不想安慰她。按照我的投资惯例，交易时间是绝对不见外人的。但是今天中午，她约我见一下她们认识的所谓周易大师。我本来不同意，但她说已经约了来人下午1点半在楼下的咖啡厅见面，说好了就见半个小时，因为孙老板打算请他做公司的特约顾问，年薪5万元。孙老板从美国来电话，希望听一下我的意见。我当即表示，反对聘请此人。转念又想了一下，我现在的仓位不重，CPI的数据上午10点就出来了，大盘也没怎么跌，应该风险不大，所以就同意了。说实话，我也想见识一下大师风采，毕竟，已经好久没有接触此道中人了。

但是，到了咖啡厅一见面，我对他的印象就不好。来人姓张，徐总喊他张大师，他好像很享受这个名字。他看起来50多岁，身材不高，头发乱蓬蓬的，胡子乱糟糟的，脸色灰灰的，形象有点猥琐，却很能抽烟，右手食指和中指间被烟熏得蜡黄。如此相貌，好像配不上大师的称号。见我来了，张大师微微欠身，算打了一个招呼。看到徐总一脸崇拜的神态，我有点恶心。想了一下，也许是文人相轻的心理？这样不好吧。于是坦然地跟他交流起来。

“张老师，您做预测，是靠什么方法的？”

“我用摇卦、拆字、数字三种方式起卦，用六爻配合周易来解卦。”他深吸一口烟，“中国的周易文化博大精深啊，可惜的是懂得的人太少了。我是自学30年，交友无数，还得到过邵伟华大师的亲自指点，所以才能在圈子里有点名气。”

我看他滔滔不绝地谈跟邵伟华大师见面的细节，过了5分钟还不想结束，忍不住打断他：“张老师，您能预测到今天股市上涨或者下跌多少点吗？”

“完全可以啊。”他又深吸一口烟，头向上仰，眼光迷离，好像在默默心算。我看了一眼徐总，她的小手托住下巴，景仰地望着张大师。

又过了5分钟，张大师说：“嗯，我起的是乾卦，三爻动……”

“您不必说过程，跟我说一下结果吧。”我打断他。

“扬老师，我敢确定：今天不好，要跌30多点的。”他斩钉截铁地说。

我一听，有点放心。我出来的时候跌了20多点，跌30点应该算可以吧。不过，我并没有停下：“张老师，您能准确点，下跌三十几点呢，能精确到小数点后两位数吗？”

张大师一愣，“那怎么可能啊。不对，没有人这么做过。我想，应该能的。我试试看。”他有点慌，再次仰头看天花板，双眼迷离，又过了几分钟，他连吸几口烟，把烧到烟蒂的烟头灭掉，然后摇头，“不可能，我还没这么高的水平。”

“哦，我们投资讲究精确的。”我淡淡地说，“如果不能精确预测到涨跌幅小数点后两位数，对于指导投资是没有意义的。”

“小扬，你这就不对了吧！”张大师恼怒地说，“小数点后两位，怎么可能对投资有意义呢？现在上大街花钱，谁还用毛和分？不都是用元来算的吗？”

看来，他要怪罪我的精确。我无意搅黄他可能的5万元的年薪。但是，我还是坚持说：“张老师，2元买的股票，跌2毛，就是10%，投资家是不能容忍这两毛钱亏损的。不只是我不能，资金方也绝对不会容许你没有把握去投资，然后一不小心亏损10%。”

看到我站起来要走，徐总赶忙打圆场：“扬老师，再坐一会吧，指数如果精确不到小数点后两位，选股还是可以的吧。张大师说上海金陵还会涨，昨天就验证了呢。”

我呵呵一笑：“投资选股，好像不能只选代码，也要把业绩预测到小数点后两位啊。”

我看到张大师的眼神里透露出愤怒和不屑。此时，徐总的电话

恰到好处地响起来。我看她有点慌张。接完电话，她声音有点颤颤地说：“扬老师，崩盘了，股市跌了120点了。”

我一听，立即站起来：“小徐，我出来半小时，亏损100万，你要负责的。”

现在，看着她擦眼泪的样子，我有点不忍心。但是，这是难得的一次教育她的机会。也许，今后一年，她都不会再让我交易时间出来见人了。

“今天，我们的课程是学习如何赚钱。”我开口道，“我先请最近赚钱最多的同学讲吧，你们8位，谁赚钱最多？”

大家面面相觑，没有人说话。“展飏应该赚钱了吧，今天权证涨得不错啊。”我问道。

“唉呀，老大，别提了。”展飏垂头丧气，嗓门却很大，“我要做权证，徐总不允许，她说我们要向扬老师学习，价值投资，还说要超越扬老师，让我买股票。我想西藏药业停牌那么长时间，开盘肯定能涨，所以今天就盯着它看了，一大早集合竞价到了35元，觉得有点高，就想放弃，没想到开盘前越来越低，到了25元以下了，我就集合竞价报进去24元，没有想到开盘23.79元全部成交了，收盘不到20元了。要是让我做权证，我今天最少赚20%。”

“哦，那你亏损多少？”

“百分之十几吧，不算多。”

我听他如此说，怒火腾地升起来：“你说什么？亏损百分之十几？到底是多少？”

“我，我，我没算。”展飏有点畏惧地说。

“收盘市值是多少？你总该知道吧！”

“42万多一点。”

“多多少？”我吼道。

“我，没，没注意。”展飏脸色变红了，再也不敢抬头。

徐总在旁边轻声说道：“扬老师，他收盘市值是423786.21元。”

“那么，哪位同学赚钱最多？”我问她。

“他们都是亏损的，没有人赚钱了。”她翻着笔记本，“张宁宁亏损最多，现在的市值是386722.38元，周明清亏损最少，现在的市值是481565.78元。这张表，我给你吧。”

我接过来看了一眼，累计亏损超过 30 万了。再看看这些学生，头低得最深的，应该就是张宁宁了。可是我想不明白，她一个小女孩，怎么可能几天亏损就超过 20%呢？

我盯住张宁宁看了一会儿，她始终不抬头。马尾辫的根部扎着一束红丝带，显得那么耀眼。“张宁宁，你先来说说看，怎样才能赚钱？”

张宁宁不吭声，许久，在旁边同学的提醒下，她抬了一下头，我看到她满眼的泪水，脸庞也湿漉漉的，不知道是泪水还是汗水。很快，她又低下头，不吭声了。

“张宁宁，问你呢！”我厉声说道。

“呜……”张宁宁终于克制不住，哭出声来。徐总过来递给她一张纸巾，我看到徐总的眼睛也是红红的。旁边传来另一个女孩子的哭声，我看了一眼：“你叫什么名字？”

“她叫廖雪。”徐总代她回答。

“哈哈，真是可笑，你们昨天还那么风光，今天跌了一下，就这样子了，啊？张宁宁，就你这样，还能当投资家吗？”

“我不做了，我不当投资家了……”张宁宁边说边哭，边站起来，向门外跑去，马尾辫晃来晃去，红丝带一闪，人跑出门外。

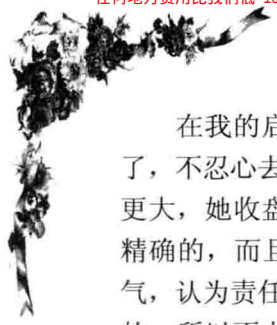
徐总见状，也站起来，跑向门外。

“周明清，为什么你亏损最少？”我用温和的语调问道。

“嘿嘿，”周明清干笑一声，挠了一下他的秃脑壳，哦，不，脑壳上的毛长出来一点点了，“我没别的，我按照数量化组合模型，平均买进 20 只股票，在 9 月 3 日的 5257 点买进，到今天收盘 5113 点，大盘跌了 2.8%，我亏损 3.7%。其实我做得不算好，没有跑赢大盘。”

我点头称许。其他人精神低落，没有人发表不同意见。

“周明清的做法值得借鉴，”我说，“他最值得敬佩的地方，是精确。咱们做投资的，第一件事情就是要精确，千万不可以有‘大约’、‘差不多’、‘也许’、‘可能’这种词出现在我们的投资报告中，更不能用这种精神去指导投资。像展飏这样的，是缺乏投资家素质的。”我看到展飏很不服气似的欲言又止。“大家讨论一下，为什么展飏没有精确自己的亏损数据呢？注意，我们的这种讨论，绝对不是针对展飏个人，而是因为它反映了大家普遍的投资心理。”



在我的启发下，大家慢慢开始发言，有的说是因为亏损太大了，不忍心去算亏损多少。但立即有人说不对，因为张宁宁的亏损更大，她收盘后算了一次又一次，说自己亏损了 22.66%，数据很精确的，而且说了好几遍，心理负担很重。有的说是因为他不服气，认为责任在徐总，所以不想去算。还有的说是因为钱不是自己的，所以不上心。还有的说是因为没有时间算，在想明天怎么做。我听了，心里暗想，他们这样说展飏，其实更是在说自己。这些学生的身上或多或少都存在这样的一些因素。

在大家发言的过程中，展飏就慢慢流露出一不屑，等到最后一个人发言结束，他终于坐不住了，站起来说：“你们说的都不对。我是从来没有亏损这么多，自己不相信，觉得自己运气背，觉得这个公司不适合我。我也不想做了。”说完，他一抹胡须，站起来，也朝门外走去。

我没有拦他。看看大家，大家看着他的背影，都不说话。看到门关上了，大家又转回头来看我。我两手一摊：“就这样吧，大家回去好好总结一下最近的操作情况，怎么亏的，怎么赚的，总结一下。明天呢，我们继续讨论如何赚钱的话题。”

几个年轻人恋恋不舍地走出我的办公室。我看了一下时间，今天的培训时间不到半小时。可是，这个班，还能持续下去吗？

8. 感觉与理性

徐总娇小温软的身躯倒在我怀里的时候，我的脑袋嗡一下变成了一片空白。许久许久之后，我才轻拍她的背，把她从痛哭中唤醒：“小徐，不要这样，不要这样，股市涨跌，都是寻常事啦。你的事情，包在我身上啦！”我很快恢复了常态，轻轻把她放到椅子上，唯恐此时突然有服务员进来产生误解。我也有点后悔，不该答应她出来吃这顿晚饭。

今天下午，功课做完之后，徐总给我电话，约我在半岛酒家吃饭。这又让我踌躇很久。老扬的习惯，除了周末，一般不参加什么宴会和活动的。今天股市跌这么多，正应该好好做功课，为明天的厮杀做准备。可是，徐总娇滴滴的声音，还是让我难以回绝：“韬哥哥，妹妹求你了，晚上一起吃饭好吗？好多重要的事情要跟你说，韬哥哥……”话音里充满着哀求和悲伤，还有那么一点让人难以坦待的哭泣。我想不到，这么一点点下跌，居然能摧毁她这样一个快乐的小姑娘？

可是，来到位于浦东大道的半岛酒家不久，我就感觉到了事态的严重。徐总一直在流眼泪，反复地问我股市会怎样，会不会就此见顶开始长期下跌。她喝了几杯葡萄酒之后，终于忍不住向我吐露了实情：原来，她自己的资金已满仓上海金陵，指望能大赚一笔。周末，见了张大师之后，她信心满满；跟8个投资家交流之后，更确信股市绝对不会跌。于是，她向远在美国的孙老板推荐了上海金陵，孙老板转告给孙大老板，孙大老板让省内一位领导在周一满仓买进了上海金陵，价格11.7元，数量近100万股，而今天收盘10.58元，损失居然超过100万元。这位领导，曾经救过孙大老板的命！

怎么会这样呢？从来没有人跟老扬提起过这种事情。大老板、小老板，都瞒着我。我到现在都不知道孙老板去美国的真实用意。让我在这里带培训班，看起来很信任我，可是，传来的信息却是他

们准备将来跟我协议到期后，自己能留下一群投资家。这个世界的每个人，好像都相信自己是天下头号高手，从来不肯轻易信任他人，从来不肯承认他人。

当大浪退去的时候，那光着屁股的人，才是真正的焦点。我不知道她们几个女孩子瞒着我做这些事情究竟想干什么，她们就不怕浪涛退去，自己才是光屁股的人吗？股市如此凶险，怎么能轻易放松警惕呢？徐总问我的时候，我已经明确表示不同意上海金陵会涨，其后，我几乎忘记了这个品种，她们怎么就敢让那么重要的人物满仓去买这只股票呢？所以，当我铁青着脸告诉徐总，股市完蛋了的时候，她终于忍不住扑到我怀里失声痛哭。而在痛哭之后，她还告诉我，她家人借了邻居朋友 20 万元的高利贷，月息是 20%，也满仓买进了上海金陵。

我不知道该说什么，我也不知道该怎么做。可是，当那柔弱的身躯倒在我怀里的时候，我终于失去了理智，我爽快地答应她，这件事情，交给扬老师了，我会帮她完全负责到底。可是，说完这句话，我就想扇自己的耳光：“老扬啊老扬，你怎么又乱许诺了呢？你的投资家的理性哪里去了呢？”

从进半岛酒家的包房到徐总情绪稳定，整整一个半小时。当她终于重新坐到椅子上，重新流露出对我崇拜的眼神的时候，已经是 8 点了。她端着葡萄酒杯，半醉半醒地问我：“韬哥哥，你昨天就在出货了，可是，我们都是看好的，都不明白你为什么卖。昨天下午的培训课结束后，他们几个在一起讨论，还有人说你廉颇老矣。可是，今天证明你是对的。今天收盘以后，我看他们都情绪不高，就让他们猜你为什么卖，也没有人能说出所以然来。展飏说你有内幕消息，是不是真的啊？”

酒后吐真言。我相信徐总此时说的话没怎么经过大脑。她出卖了培训班的学生们。是哪个小朋友背后嘲笑我呢？我不想知道。

“其实，也没有什么内幕消息，我是自己感觉不太好。”我端起酒杯，慢慢品酒。

“可是，韬哥哥，你自己说的，投资家不能凭感觉，要精确啊。”徐总有点醉了，眼神迷离地看着我。

“是啊，买之前，要精确的。”我旋转着酒杯，透过红酒看着她红红的脸庞，“可是，昨天，我发现，自己买的股票不涨了，有的

开始出现下跌了。尤其是我非常看好的股票，居然冲高后回落，我感觉不太好。所以，就开始卖股票了。”

“那你的意思是卖出股票靠感觉了？”

“不是这个意思。”我说，“股市涨得这么好，像我这样的高手不赚钱，那就只有两个原因，一个是我错了，一个是市场错了。我不知道究竟是谁错了，在这个时候，我宁可仓位轻一点。因为我怕自己错了。”

“你是高手中的高手，怎么会错呢？”

“高手中的高手，是善于承认错误的。”我干掉杯中酒，把瓶里剩下的酒全部倒在我的酒杯里。看着她斜靠在椅子上，有点怜惜这个瘦小的女孩了。“我不允许自己亏损，我能承受的极限是亏损5%，超过这个数字，我是绝对无法容忍的。不管在什么情况下，一旦亏损到了5%，或者自己的资金从最高点下来5%，我都会毫不犹豫地空仓，全部卖掉，然后检讨自己。这就好比壮士断腕，是为了保存胜利的果实。”

“可是，如果你全部清仓之后，再买进，又亏损怎么办？”徐总好像一点没醉似的，反应之快，出乎我的想象。

“不会出现这种情况的。”我应道，“老扬买股票，必须做到买进的股票一定是绝无可能再跌的。否则，绝对不会买。”

“这，这怎么可能呢？”

“有什么不可能呢？不管什么股票，都有一个跌到极点的位置，你在那个位置买，怎么还会跌呢？”

“可是 这好像是技术分析才会达到的目标吧，你好像是基本分析派吧？”

“我有派吗？”我把满满一杯酒一饮而尽，“老扬从来不否定任何派别，包括你的张大师的派别，也有可取之处。为什么要否定呢？”

“怎么可能呢，我今天把他回绝掉了！”徐总直起腰，“你的意思是要让他过来做顾问？”

“不是的。某个网站上有一个周易高手，也在搞预测。我统计了一下，他的准确率不过40%。所以，我就把他的预测作为反向指标了。你去看吧，他昨天晚上预测今天要大涨收大阳线的。我看到这个预测结果，就提醒自己要注意了。”

“韬哥哥，你好幽默。”徐总满面红晕，已经酒力不支了。我示意服务员买单，她没说什么，想了一会又说：“韬哥哥，你今天对张宁宁和展飏都太凶了，他俩都已经提出辞职了，我希望你能挽留一下，好吗？宝芝走的时候，每个人都见过面，我不想她回来的时候看到人少了。”

我把信用卡递给服务员，“其实，我对他们真的够好了。以前，我自己每做一次亏损的交易，都要自己饿自己两天两夜，逼迫自己写一份超过2000字的检讨。最严重的一次，我亏损了11%，就逼迫自己绝食一个星期，饿到极至，才明白一点点道理。可是，我这样做，完全没有人逼迫，因为钱是我自己的。现在，他们能有我这样的外人逼迫，故意给他们增加压力，是好事情。如果他们能承受，才具备做投资家的素质。如果承受不了，又何必勉强呢？”

“韬哥哥，我听你的。”徐总的眼泪又流下来，“我们已经亏损这么多了，你真的能帮忙赚回来吗？”

“相信你扬老师吧。股市涨跌都是寻常事，今天大跌，明天大涨，从来都是正常的。就算真的中期调整了，股市的机会还是很多的。扬老师最拿手的，就是调整市道做短线。你今天回去放心睡一觉，给你爸爸妈妈打个电话，也给孙老板打个电话，让他们相信，明天会更好。一个月之后，我给你一个满意的答复，好不好？”

我看着她含泪点头，心里酸酸的。有人说，娱乐圈里很黑暗，好的女孩子不能进去掺和。投资领域岂止是黑暗，简直就是黑洞啊，好的女孩子男孩子最好都不要进来掺和才好呢。

买单之后，我叫了一辆出租车，送她先回住处。我回到自己家里，已经是晚上9点半了。开始做晚间功课。

9. 止损点

今天的培训班变成了6个人。

展飏没有出现，是因为他自己的放弃。这个留着一缕胡须的年轻人在中午的时候，正式向徐总告辞。他说，自己犯了一个也许永远都无法原谅的错误。他昨天买进的西藏药业，自己严格设定了止损点，17.85元。他认为，按照各种技术因素分析，都绝对不会跌破这个位置；这个点，相对昨天的最高点，跌幅是25%。但是，人算不如天算，他没有想到，西藏药业真的跌破了这个所谓的止损点，而且，有那么两三分钟时间，股价低于这个点，最低到了17.65元。他心里的最后一道防线彻底崩溃，17.79元卖出，每股正好亏损6元钱。他跟徐总解释说，17.8元是整数，不好成交，所以，他特地报了17.79元。但是，他卖出之后不到半小时，股价上涨近1元。短短一天时间，亏损12万，远远超过他所能承受的心理极限。所以，中午的时候，他把自己灌醉，回来后给徐总深深地鞠了一躬，背着自己的破背包走了。

徐总告诉我，展飏去年才开始进入股市，这个农民的儿子原本一无所有，是朋友把资金交给他做，当时说好了朋友管他吃住，赚钱了分10%给他。所以，他自己最后拿到了不到10万元。他自己立誓要做千万富翁，原以为到我们这里能找到施展才华的舞台，但是，徐总不允许他继续做权证，让他无法接受。展飏说，等他10万元变成1000万以后，还会再来公司联系。只不过，他临走的时候满眼泪水。

我很感动于展飏的坦诚。在这个大家挤破头都要找一份工作的时代，在这个老板提供资金、亏损与自己无关的环境里，他能保留那份纯朴，保留自己的追求，让我很敬佩。但是，他走的时候，通过内线电话跟我道别，我没有去送他。在我看来，展飏是一个失败者，我没有时间和精力去安慰一个失败者。这个世界上，失败者何其多。一个优秀的失败者，需要有自己的安静的环境来疗伤，他们不

需要博得别人的同情。而且，扬韬历来没有习惯去送一个失败者。让他孤独地离开，对他自己，也许更有震撼的效果。

张宁宁在犹豫中，还没有决定是否要留下。徐总在下午4点后带她过来见我，希望我能挽留一下。张宁宁今天换了一身朴素的工作装，马尾辫上扎的是一根黑色的丝带。她神情很黯淡，没有一点激情。见了我，她首先道歉，说昨天不该那么冲动，一下子就跑出去了。我听着她的解释，看着自己的电脑，不吭声。徐总问我：“扬老师，您看，怎么办？”

我问张宁宁：“你的理想是什么？”

张宁宁道：“我想在金融领域好好发展，把研究做透彻。”

“那你的理想是做一个分析师？”

张宁宁低头想了一会：“应该还是投资吧。”

“一个投资家，必须有很强的企图心才是。”我说，“我个人觉得，女孩子不适合做投资家。投资家的生活是清苦的，没有什么味道，也很累，好久没有什么成绩。最重要的是，投资家需要及时、正确地否定自己，随时纠正自己可能的错误。而一般的女孩子，不太愿意承认自己的错误，也不太习惯于否定自己。在生活中，女孩子往往比较要强，关键时刻流几滴眼泪就可以拯救自己。可是，作为投资家，眼泪是廉价的，甚至是免费的。你还要结婚、生孩子，承担家庭主妇的角色，不允许你承受过于巨大的压力。所以，我觉得，你还是退出吧。”

张宁宁和徐总都抬头望着我，有点不敢相信似的。张宁宁眼圈又红了，有点迟疑地说：“扬老师，我愿意承担压力的，我在大学里做过学生会主席，压力比这个大得多啊。再给我一次机会，试一下，好吗？”徐总也连连点头，希望我能答应。

我摇摇头。“世界上最伟大的投资家群体里，还没有知名的女性。以你的泪水来看，我不认为你能成为新的杰出代表。所以，与其再浪费时间，还不如早点改做其他的事情。在证券分析、投资银行领域，有很多杰出的女性，国外有一个叫科恩的，国内有一个叫左小蕾的，都很出色。你可以回去研究一下她们的资料。”

“可是，扬老师，”徐总吞吞吐吐地说，“培训班才刚过了不到一个星期啊，是不是再……”

“其实，培训班第一天下来，我就想告诉你，所有的女孩子都

不适合，应该淘汰的。”我很坚决地说，“剩下的几个女孩子，我也不知道有几个能坚持到底。”

徐总扭头看了一下圆桌周围正襟危坐的学员们，叹了一口气，站起来把张宁宁送到门外。在门外说了一会话，才回到圆桌旁。

我正式宣布：“从今天起，培训班编制为6人。希望你们珍惜学习的机会，不要成为下一个被淘汰的对象。”

看到他们一脸肃穆，我决定好好把存留的硕果重新认识一下：和尚头、厚眼镜的周明清；身材瘦削而健壮的龙再飞；娃娃脸、胖乎乎、有点男性化的短发妹刘诗韵；留着一袭黑发的廖雪。还有两个人，前期一直没有什么表现，分别是大方脸的女孩沈洁，身材有一米八五的男生高明超。另外，还有一个徐总，是编外人员了。

“今天，我们继续学习怎样赚钱。”我说道，“大家有没有准备好？”

“扬老师，我下午征求大家的意见了，有点小小的请求，不知道可以不？”廖雪站起来，顺手把她瀑布般长发甩向身后，“我们有问题想请教您一下。”

“哦，也好。”我爽快地答应了，“‘师者，所以传道授业解惑也。’有什么疑问，可以提。我们今天不妨变成讨论课吧。”

“扬老师，我先来。”胖胖的刘诗韵举起她胖胖的小手，“展飏今天止损卖出，您有什么评价？”

“你觉得呢？”我反问道，“我先听听大家的意见，对止损设置，大家有什么看法？”

刘诗韵说：“我觉得卖错了。牛市还设什么止损点啊，最多调整一下，抱着就是了。好像巴菲特就没有什么止损点的说法。”

龙再飞不同意：“老展是按照技术指标买进的，所以应该按照技术指标来设止损点，这没什么错。”

廖雪说：“止损点的设置，是一门很高深的学问，我觉得展飏没有掌握这个技巧。”

我看看其他人不想发言，就点名高明超。他站起来，俯视着大家，有点羞涩地说：“我学扬老师的，止损点就设5%。展飏放大到25%才止损，好像有点问题。”

周明清点头道：“有道理。我做过数量化统计，中国股市的股票，强势股的回调幅度一般是8%~12%，差一点的是22%左右，极

限是 30%~33%。很少有股票持续下跌 30%以上而不反弹的。所以，在基本面没有任何变化的情况下，作为技术操作，绝对不应该在跌幅达到 25%的时候去卖，而应该去买。不过，扬老师的 5%止损点的设置，我没有找到理论支持，因为这样做，按照我的模型统计，失误的概率很大。”

我盯着周明清看了好一会儿。他研究基本面，我可以理解，没有想到，他连技术面都做研究，真是难得。“嗯，周明清说得很好。至于我为什么设 5%止损点，我觉得是大家的误解吧。我的杭钢从最高点下来 15%，我根本就没有卖嘛。我的止损点，是漂移的，不确定的。比较多的时候，我以最高点下来 5%为止损点。但在更多的时候，并不是这样的。”

“扬老师，那你怎么确定卖还是不卖呢？你不是经常空仓吗？”徐总在旁边询问。

“我看资金市值的变化。如果我有 100 万了，我不允许市值跌太多，95 万就是极限。亏损到 95 万，我就忍受不住了，肯定卖，空仓。因为，我是穷人家出身，我是个守财奴、吝啬鬼，我不允许自己的钱突然少了 5%。大家想想看，银行存款一年的利息才 3%多一点。如果你 3 天亏损 5%，存到银行里，要两年才能捞回本来。所以，多年的投资实践，让我养成了习惯，亏损 5%，立即离场、总结、休息，以利再战。但是，对不同的人来说，止损点的设置可以不同的。比如，展飏设 25%，也有他的道理，不能说不。张宁宁亏损 20%而不止损，也未必就完全没有道理。”

我看到了大家的不解。是的，老扬不喜欢否定别人。以前，还有一种激情去指点江山、激扬文字，可是渐渐地发现，世上事，都非偶然和孤立，很多事情，都有它存在的道理。简单地评说是非，本身就会陷入是非。

“可是，扬老师，”脸蛋方方长长的女孩沈洁第一次发言，“好像您做股票挺短线的。我们研究过您的博客的收盘小结，好像天天在进进出出，好像不是价值投资吧。”

呵呵，这些大学生，好像开始理解我的操作风格了。“没别的啊，我喜欢那样做。”我笑道，“通过对企业价值的研究，选择出具有投资价值的股票，做中线和短线都很放心。我喜欢买一些做中线，然后拿一点做短线。注意，我做短线的资金，一般不超过总资

金的 20%。我这样做，是享受交易的乐趣，也能随时保持对市场的感觉，永远保持对市场的警觉。这样蛮好的，我喜欢。不过，你们别学我，毕竟，扬老师有十多年的实战经验，擅长做短线，你们就未必了。别的不说，我敢止损，卖得坚决，你们呢？连止损点怎么设置都还不知道呢。”

看到大家颌许，我就要求继续讨论关于止损点的设置原则，一直到下午 5 点，也没有形成统一的结论。我知道，这就是结论。

（后记：下班后不久，徐总通知，明天的培训班课程取消，她要去接孙老板，学生们要给张宁宁搞一次告别晚宴。）

10. 盈亏心情

今天培训班停课，我满仓的股票又基本没有问题，收盘后终于决定去一趟医院。最近一个月，我的手和脚每到下午4点之后就开始瘙痒，感觉很不爽。原来以为可能是烟酒过量或食物过敏，但调节之后依然无效，晚上睡觉之前尤其厉害。也许，是一种皮肤病？上网搜索，没有答案，所以最终决定还是让医生看一下。

找出社保卡、病历卡，翻看了一下病历，赫然发现自己已经两年零三个月没有去医院了。上一次去医院，还是为了拔智齿，如果拔牙不算病，那么，我在过去5年居然没有到医院看过病。除了自己身体健康是主因外，惜时如金的作风也让我不愿意到医院排队挂号、排队候诊、排队交钱、排队拿药再排队打针。有点小毛病，还是扛一下吧。

不过，今天东方医院好像没什么人，根本不需要排队就完成挂号手续，上二楼一拐弯，到了皮肤科，医生正闲得无聊。我跟他刚说了两句，他就拿起一个小铁钉，在我手腕处划了一下，然后打开电脑，开始记录，好像很笃定似的。我问道：“大夫，是什么毛病啊？”

“皮肤病，划痕性皮肤病，你看，你的这个划痕，两分钟后怎么样？变红了吧，这就是皮肤病，荨麻疹。”医生一边说，一边开着药方。

“为什么会有荨麻疹啊，为什么以前没有？”

“是免疫系统的问题，可能你最近压力大。你是从事什么职业的？”

“我没觉得有压力啊，我是做股票的。”

“做股票啊，那怎么会没有压力呢？”医生转过头来仔细端详着我，“你是证券公司的？基金公司的？都不是，自己做股票啊，那你肯定做得很好了？”

“呵呵，马马虎虎。”

“你叫什么，扬韬？别人叫你什么？扬老师，嘿嘿，好！我买了一只股票，是中国远洋，你晓得吧？”大夫来了兴趣。

“知道的，最近涨得很厉害的，你水平很高呀！”我由衷地感叹道。

“哪里，哪里，”大夫有点得意地说道，“我还买了一个上海石化，两个涨停板了，扬老师，你说要不要卖呢？”

“呵呵，这是什么话，我今天涨停板才追进来的。我给你抬轿子的。”

“是吧，嘿嘿，嘿嘿，扬老师，那你看能到多少钱？什么时候卖好？”大夫认真地问我。

“大夫，你的水平很高的，还问我干啥呢？”我笑着看他，“我研究过人的心理，我给你分析一下吧：如果套住了，问别人，其实是寻找心理安慰，给自己持股找一个理由或者说借口。如果是赚钱了，问别人，是为了让别人分享快乐，自己感受成功的喜悦。不管是套住还是赚钱，其实你都没有打算真的听别人怎么说，你只不过是想找个同盟军，是不是？”

“嘿嘿，你说得好像有那么点道理吧。”大夫也笑了，“扬老师，你还真的水平挺高啊。说实话，做股票，一个人琢磨，挺累的，压力大，比如说你吧，压力大，免疫力就低下，如果多几个人听你说说被套的股票或者赚钱的股票，也许你就压力轻了，不吃药，毛病也能好。”

④3

“真的谢谢你啦，大夫！好多好多人听我说做股票的情况哪，呵呵，我的压力小多啦，应该不吃药也能好的。”

我拿着病历，去划款，居然不用交钱，看来社保真是好。拿到药，看包装，一种内服的，名字是百为坦，三门峡一家公司出品的；一种软膏，居然是复星集团下的一家公司出品的。

——看药的生产厂家，是我的职业习惯，如果药好，我会关注生产药的企业。随后看一下时间，从进门到出门，才花了20分钟时间。看来，东方医院效率还是蛮高的，如果这家企业上市的话……

正想到这里，手机铃声大作。一看号码，赶紧接听，果然，熟悉的、爽朗的声音传过来：“小扬啊，你在哪里？”

“大哥，我在公司旁边呢，你到上海了？”

“没错，你快回来吧，我在你办公室等你哇！”

“好的，5分钟，马上！”



挂了电话，我一路小跑，奔向办公楼。进了电梯，迫不及待地
看着电梯慢慢升起。一出电梯，就急忙跑回办公室。

“小扬啊，你好厉害哇！”身材魁梧、脸庞黝黑的孙大哥正坐在
我的办公桌前看电脑，一见到我，赶忙站起来，一边哈哈笑着，一
边拉住我，给我来了一个热烈的拥抱。我也情不自禁地笑起来：
“大哥，你也很好啊！”

“好，好，都是老天爷赐的福哇！哈哈，哈哈。”孙大哥大笑
着，拉我往圆桌那边走，我看到，徐总和小孙老板正坐在圆桌旁笑
看着我。我看到，孙老板变样子了，她的头发烫过了，蓬蓬松松地
张扬着，穿着一件低开叉的紧身连衣裙，勾勒出优美的曲线，墨绿
色的丝绒衣裙配着胸前耀眼的钻石项链，显得气质高雅不俗。等我
们坐下，她立即靠过来，拉着她爸爸的左手，把头靠在他的胳膊上，
歪着头看他一眼，显得小鸟依人。这父女俩，感情真好。

“小扬，我今天过来，一呢，是看看宝芝；二呢，是特意过来
向你表示感谢哇，哈哈，哈哈。”孙大哥笑道。

“大哥，哪里要说什么感谢，真要感谢，应该是我谢谢你啊！”
我诚恳地说。

“不，不，小扬，咱们一码归一码。你知道哇，这次张局买了
什么金陵，花了一天时间，才买了 100 万股，好家伙，你小子 10
分钟就给他卖了，太牛×了！”孙大哥伸出大拇指，“他妈的，昨
天老子一夜没睡觉，真是翻来覆去睡不着啊。张局第一次听我的话
买股票，他妈的一天时间就赔了 80 万，你想想看，我的命是他救
的哇！我昨天给他打电话，他很客气，我自己心里那个难受哇，他
奶奶的。小扬，你厉害，牛×哇！”

我轻轻一笑，没说什么。昨天上午，我接过那个账户，没有考
虑太多，10.7 元附近很快把 102 万股上海金陵卖掉，然后耐心等
候，到下午收盘前半小时，我连续买进 50 万股济南钢铁，价格
20.9 元。因为收盘只有 21.04 元，我知道他们不会放心的。今天
下午一点半，济南钢铁涨停，我就放心了：一个濒临崩溃的账户，
被我救活了。我也知道，他们都放心了。如果等上海金陵的所谓消
息，谁知道猴年马月呢。但是，一天时间，我不但帮他把亏损扭
转，还赚了 30 万。难怪大哥如此开心。

“小扬，我这次是彻底服了你了。我已经要求了，你这里的那

个培训班，给我加两个人，宝芝和小徐，交给你了，哈哈，哈哈，你得给我培养好哇。”孙大哥一边笑，一边拍我的肩膀，“还有啊，小徐以后就给你做专职秘书了，怎么样？”

“大哥，这样好像不太好吧，我这里不需要人的。”

“不行不行，我跟宝芝商量过了，小徐以后就给你端茶倒水，伺候你，顺便学点东西，怎么样？”

“大哥之命，在所不辞！”我斩钉截铁地说。徐总和孙老板都笑起来，她们俩一边笑，还一边拥抱一下。徐总笑道：“扬老师，我以后就是你的小丫鬟了，你放心，一定让你相当的满意。”说完，还眨了一下眼睛。

孙大哥又哈哈大笑起来：“小扬，不过有一点我要跟你说一下，宝芝这次搞这个培训班，拿出私房钱做股票，我是不知道的。小家伙想偷偷赚点钱，想超过她老爸，真是不像话，这样做，很不应该，最起码应该跟我商量一下才是。以后哇，再有这种事情，你得跟我说一声，别惯坏她啊！”

孙老板拉着爸爸的左臂，撒娇道：“老爸，以后不敢啦！”边说，边啜起小嘴，在爸爸的脸颊亲了一下。徐总挪到我这边来，也娇滴滴地说：“扬老师，这次是我错啦，以后一定向你学习！我买的八一钢铁也赚钱啦，要谢谢你噢。”

④5

孙大哥伸手摸着女儿蓬松的卷发，慈祥地看着女儿，像想起什么似的，又对我说：“不过，小扬，我今天把张局带到上海来了，哈哈。今天在金茂大厦吃饭，他想让你一起参加。”

我连忙摆手：“大哥，咱们还是各行其道，你跟他吃饭，饶了我。我晚上要研究几只钢铁股。赚钱乃是第一要务，应酬的事情，还是免了吧。”

“哈哈，哈哈，老弟，你的脾气不改哇。”孙大哥笑道，“也好，我今天带我的宝贝女儿过去，做三陪，哈哈。小徐，你也要参加，跟张局多喝几杯，听见没有？”

“知道了，孙伯伯，我今天喝一斤红酒，好不好呢？”徐总笑嘻嘻地应道。

“宝芝，别不高兴哇，你从美国回来第一天，就让你去陪酒，没办法啦，哈哈，你张叔叔救过爸爸的命，知道不？”孙大哥一边笑，一边看着我。

“大哥，他救过你的命，你也救过我的命啊，”我笑着说，“下一次，我请你吃饭，让我女儿做三陪，好不好？”

“哈哈，哈哈，老弟啊，你女儿才几岁哇。哈哈，以后，咱们兄弟别说什么你救我我救你的，这一切哇，都是老天爷安排的。咱们也不用说客气话，尽人事，听天命，是不是啊？”孙大哥笑道，“张局救过我，我救过你，这次，你帮了张局，就是救了我了。咱们仨，是你救我来我救你，都是天意，是老天爷安排好的，所以呢，咱们就不用客套了，哈哈。今天啊，我带宝芝和小徐去，你呢，做功课吧。不过，我今天有件事情一定要跟你商量！”

孙大哥说到此处，把女儿轻轻推开，然后俯身对我说：“老弟，今天我跟老张见面，要跟他许诺，今天他 1200 万，明年此时，保证给他做到 2000 万，如果做不到，我提头来见，你看怎么样，能不能说？”

我知道，老大哥这次是要我下军令状了。我点头：“大哥，你说得太保守了。我跟你下保证，明年此时，他的账户到 3000 万，做不到，老弟提头来见。”

“哈哈，哈哈，老弟哇！”孙大哥拍一把我的肩膀，“大哥今天不说那么多，就 2000 万。你要是超过了，那是你的本事，大哥明年在环球金融中心最高层请你吃饭！”

在一片欢声笑语中，我送孙大哥和她女儿、徐总一起离开。今夜，他们要在中国第一高楼金茂大厦觥筹交错。

明年，中国第一高楼将名花易主，它的名字是环球金融中心。

11. 怎样才赚钱

下午4点，又是8个学生。只不过，有两位学员换成了新面孔：徐总和孙老板。徐总已经搬到我的办公室里上班了，她要在做好行政工作的同时，给我泡茶添水。我看得出，她很兴奋，不只是因为她的上海金陵换成济南钢铁后在今天接近最高点的位置卖出了，更重要的是，她以为今后随时喊我一声“韬哥哥”，然后撒撒娇，就可以学到东西了。为此，我特别跟她约法三章：今后没有韬哥哥，只有扬老师，学不好，照样淘汰；禁止再给我按摩，以免传出绯闻；工作之余，帮我整理博客的内容，以免丢失。她有点支支吾吾，最后还是答应了。

不过，她很快把这三条内容通报给孙老板。孙老板随后也跟我约定，以后只能叫她宝芝或者小孙，不允许再叫老板。这倒没什么，看在大老板的份上，我把她看成小侄女，也没有什么不可以的。只是，我对她瞒着父亲动用私房钱和开办这个培训班的事情还是有看法的。我告诉她，以后做什么大事情，一定要跟父亲知会一声。父亲爱自己的孩子，一切都会为孩子好，做儿女的，实在没有必要背着父母做什么所谓的“重大决定”。

④7

上课开始前，龙再飞拿出一个装帧精美的笔记本，让我签名。我诧异地看着他，问他为什么会有这种奇怪的想法。他嘿嘿一笑：“扬老师，你是我的偶像啊，我是你的粉丝啊，就是所谓的‘淘米’了。”

我笑道：“偶像，偶像，令人作呕的对象噢，我就那么令你讨厌吗？”

“不是啦，是令我崇拜的对象。”

我正视着他，把笔记本轻轻推开，“股市投资，需要理性和冷静。从来就不可能有永恒的偶像，也不会有长远的粉丝，所以，你别骗我了，也不要骗自己。在股市投资，不二法则就是胜王败寇，从来就没有听说过感恩一词。不管是谁，赚钱了，功劳肯定是自己

的；赔钱了，责任终归是别人的。每个人，都喜欢把赚钱的功劳记在自己头上，把亏损的责任推给别人。不会例外的。所以，我这句话先摆在这里，将来，你们中任何一个人，如果有出息了，成为真正的投资家了，那么，至少有3年时间，你们会把扬老师忘得一干二净。你们肯定会陶醉在自己赚钱的喜悦里，沉迷在自我欣赏中，而想不起自己的老师。所以，今后，这种签名啊，拍马屁啊，诸如此类的事情，就请大家都不要做了。偶像，就是令人作呕的对象；粉丝，就是将来愤怒思考的人。老师不是偶像，也不希望你们做粉丝。老师只恳求你们一点：将来，如果你们赔钱了，不要当着别人的面骂老扬（当然可以私下里骂），算给老扬保全一点面子，就够了！”

大家听我长篇大论一通，面面相觑。过了一会儿，廖雪开口说了：“扬老师，不会的。我们从进来那天起，就一直听孙总说感恩文化，我们从小也接受了感恩文化，老师的栽培，学生不会忘记的。我们会把功劳归于老师，把责任自己承担起来。”

我摇摇头：“咱们不要唱高调了。我也告诉你们吧，将来你们出道了，要记住一点：你帮别人赚钱了，别人不太会感激你，因为他们觉得你拿了自己应得的报酬，报酬就是感谢的意思，所以又何必再感激你呢？假设你没拿报酬，别人也会说，你本来就不配拿这个报酬，因为决策是他自己的事情，凭什么要感激你呢？但是，如果你让别人赔钱了，或者别人按照你所说的去做了，最后亏钱了，那么，你要容许别人骂你，而且，你要能承受这种骂。否则，你会被唾沫星子淹死的。”

这样的开场白，显得有点沉重了，大家情绪都不高，股市连续3天上涨带来的喜庆气氛也被冲淡了。我要的，正是这样的效果。随即，我宣布了未来两个星期的培训班规则：

“从今天起未来的10天内，我们必须再淘汰两个人。其中，前面8天，我会每天提出一个问题，要求每个人用一句话回答。回答的过程，我会记录下来，作为考察每个人水平的依据。回答得最准确、最接近正确答案的，可以顺利过关，否则，将被纳入淘汰圈。最后两天，我们大家一起讨论，看看哪两个人被淘汰。不过，事先说明，本规则，不分男女，不论职务，包括孙宝芝在内，如果不过关，一样被淘汰。”

规则宣布完，大家都有点紧张。宝芝抿嘴一笑：“扬老师，你

说了算。在你这里，我也是学生，不是老板，一切都听你的。”

“那好，我们今天开始第一次问答。”我看到宝芝和徐总相视而笑，似乎胸有成竹，就抛出我的问题，“在股市中，怎样做才能赚钱？注意，我要求大家抛弃传统观念，抛弃教条主义，直接挖到问题的根源，而且，只能用一句话来回答。注意，你的机会只有一次，如果回答错误，你将陷入淘汰圈。好了，我给大家 10 分钟的思考时间，不允许互相交流。”

说完，我站起来想加点开水。徐总倒很敏捷，快速站起来把我的杯子端过去，到饮水机前倒一点开水再加一点凉水，然后递给我，一脸虔诚的样子，说一声：“扬老师，您请。”我笑了，慢慢喝着水，看着每个人若有所思的样子，盘算着谁会最先被淘汰。一个培训班，8 个人确实有点多，最好呢，4 个人，我可以照应得过来。如此看来，将来要淘汰一半人才好。那是后话了，暂且不去考虑它。

10 分钟很快过去。最先站起来的，是廖雪。“扬老师，我认为在股市中要赚钱，一定要有一个好老师引导，把老师的精华学到了，自己再青出于蓝而胜于蓝，就能赚钱了。”

“很好，你的一句话就是：要有一个好老师，是不是？”

“是。巴菲特就有一个好老师，格雷厄姆，所以他才那么出色。我希望能在扬老师的教导下，自己努力提高，也能有所成就。”廖雪很真诚地说着这些话，让我觉得耳朵发烫。我能算格雷厄姆吗？好像不能吧。不过，廖雪也许将来比巴菲特强？

“嗯，那照你的意思来说，没读过书的人，没有上过大学的人，没有找到好老师的人，在股市中就赚不到钱吗？”我反问。

廖雪愣了一下，开始辩解。我不想再听，示意她停止，目光转向周明清，这是我比较满意的一个智慧型的小伙子。

周明清挠挠头，扶一下眼镜：“我认为在股市中要赚钱，需要建立一套数理模型，把投资决策的事情，交给系统去做。”

“那么，是不是说不做模型，就肯定不赚钱？”

“恐怕不能这么说。不过，没有模型，就算赚钱，也是偶然，是侥幸，是运气。比如说我吧，最近这几天，就赚了……”

“打住，”我也制止道，“咱们每个人只有一次发言机会，每个人只有一句话，不要多说，把机会给其他人吧。”

瘦削的龙再飞站起来：“我认为，赚钱靠勤奋，不勤奋，就不

能赚钱。比如扬老师，几年如一日，天天研究十几个小时，用功可谓天下第一，所以就赚钱……”

尽管我听了，有点受用，有点飘飘然，还是不满意：“可是，我见过很多人，比扬老师还用功，每天工作 20 个小时，到最后，亏损得倾家荡产，为什么呢？”

龙再飞语噎。这样的人，他当然没有见过，也不太可能听过。记得 2002 年的时候，一位“股痴”来找我，他随身携带着一个巨大旅行包，从包里拿出一本又一本笔记，一套又一套手绘的 K 线图，满脸虔诚、满怀恭敬地要跟我讨论大牛市的去向问题。我很同情地问他每天研究多长时间，他说除了每天睡觉 4 个小时之外，其他时间全部在考虑股票。有时候，做梦也在做研究。遗憾的是，尽管如此，他仍然亏损累累，连回老家吉林的路费都是我垫付的。

胖胖的刘诗韵站起来：“我认为，长线投资才能赚钱，巴菲特拿可口可乐，几十年都不卖，赚了上百倍。刘元生拿万科，20 年不卖，也赚了上百倍，所以……”

“所以，如果你长线抱着一个垃圾股，到后来公司破产了，你也能赚大钱，是不是？”

刘诗韵还没来得及回答，身高一米八五的高明超瓮声瓮气地说：“应该是长线投资、短线投机，咱们扬老师就是这么做的。”

“高明超，这是你的答案吗？每个人都只有一次机会。”

高明超一愣，他没有想到随便说句话居然也是答案。他站了起来，高过全场，俯视着我道：“扬老师，我认为要赚钱，投资规划最重要，要提前做好计划，按照计划来做，该长线就长线，该短线就短线。”

“哦，你的意思是说，做好计划就行了，是吧？”我看着他连连点头，立即反问，“股市的变化快还是你的计划快？你的计划能不能包罗股市所有的变化？”

沈洁看看别人，好像没有选择，站起来说：“要赚钱，就要多读书。我最近做了一个计划，发誓要读遍天下所有投资宝典。”

呵呵，读书派。我看着她的大方脸，笑起来：“如果读书有用，马谡和赵括就都是名将啦。”边笑，我边看向在旁边窃窃私语的徐总和宝芝。随即，她俩都吐了一下舌头，坐正了。徐总看看左右，意识到该她回答了，便轻盈地站起来：“扬老师，我认为实践

出真知，多做股票，在实践中总结经验，最终能赚钱的。”

“嗯，你们家是大财主，允许你赔几百万，花几百万来培养一个人才，是不是啊？”边说这话，我边瞄了一眼宝芝，我发现宝芝听我这么说的时侯，脸色一沉。她想到了拿私房钱的事情了？我希望如此！

“同学们，”我感慨道，“我让你们用一句话说出赚钱的真谛，你们好像都不着边际啊，根本没有触到问题的核心嘛。怎样赚钱？找个好师傅、勤奋一点、多读书、多实践、做计划、搞模型、长线投资或者短线炒作，都有道理，也都有不足。可是，这些都是皮毛，不是要害。怎么赚钱呢？要害在哪里呢？”

我正有点急，宝芝举手了。我没有想到她也想试试，便点头让她说。她缓缓站起，窈窕的身材展示着曲线的美，让几个男生刻意多看了她几眼。“扬老师，要赚钱，买对股票不就可以了吗？”

我心中陡地一跳，立即反问：“什么叫买对股票？”

“就是买进的股票能涨啊。买一个能涨的股票，就能赚钱啦。”

“哗”的一下子，大家都笑起来，一边笑一边说，有道理，有道理。

我看得出几个学生的恶作剧心态，看到宝芝的小圆脸依然端庄，便示意她坐下，然后摆了一下手：“大家安静。今天的第一个问题，首先过关的是孙宝芝。”

耶！宝芝和徐总对拍双掌，兴奋地笑起来。

我看到大家还在讨论，好像还觉得不可思议，便再次制止：“要赚钱，买能涨的股票。至理名言啊。好了，我们下一堂课的题目是：股票为什么涨。我希望你们周末回去好好想想，争取下周一率先过关。注意了：除了孙宝芝，其他7个人都在淘汰圈里！”

在大家向外散去的时候，宝芝靠过来说：“扬老师，我爸爸晚上请你吃饭哪，有时间吧？”

“好啊，周末了，我也想跟他吃顿饭呢，去哪里？”

“海运学院后面有一个小吃一条街，我们在那里吃麻辣烫，好不好？”

太好了，倾慕已久的小吃啊。我爽快地答应了。徐总对我挤一下眼睛：“扬老师，我也去，给你当秘书哦！”

12. 炒股也上瘾

从浦东大道过去，到民生路右转弯，过一个路口再左转弯，就来到了海运学院后面的小吃一条街（不过，现在时兴改名，海运学院已经更名为上海海事大学了）。这条街一溜排开有几十家小吃店，有的专门卖麻辣烫，有的专门卖小龙虾，有的专门卖面食，有的专门卖炒菜。每到傍晚，这条街就开始热闹起来，要一直到深夜。光临这里的主顾，当然是海运的学生。“穷学生”嘛，口袋里钱不多，所以小吃店的定价也就不敢太高，三两个人来吃顿饭，哪怕酒菜齐全，也不过几十元。学生来得，白领当然也来得，徐总说，我们公司的很多同事就经常过来会餐，其中的麻辣烫最受欢迎。不过，像孙大老板这样的亿万富豪，好像还没有见过。

“哈哈，白领来得，富人当然也来得，哈哈，哈哈！”孙大哥笑着，先下了车，回头就给我把车门拉开，还做一个保护的姿势让我下车。我赶忙跨出车，又护着徐总和宝芝下来。两个小姑娘换去职业装，穿着宽松的休闲装，像大学生又像小白领。倒是孙大哥穿着大裤衩子和圆领衫，胳膊下夹着一个包，像个办事员。不过，这辆奔驰车还是有点招摇，怎么看，也不像是小白领。

徐总和宝芝欢呼着，朝麻辣烫店奔过去。我和孙大哥在这里指挥着司机停车。司机老盛把车子停好，把车钥匙交给孙大哥，就回家去了。孙大哥说，老盛是江苏人，当过兵，在打越南的时候负过伤，复员后来到上海打工，一直做到一家酒店的保安队长。10年前的一天夜里，孙大哥在街口被人抢劫，正巧路过的老盛见义勇为，冲出300多米，把歹徒制服。事后，孙大哥就把他挖了过来，做专职司机兼保镖。“哈哈，别看他今年快50岁了，一般的小流氓，根本不是他对手。”孙大哥看着老盛的背影，还伸出大拇指来夸赞他。

我们来到小店里，看到四周全是学生模样的人。有的站着等，有的坐着吃，小店的空气里洋溢着浓浓的香辣气息。宝芝坐在长条

桌边，占着四个位置，正朝我们招手，徐总则在门边选菜。我们坐定，旁边就传来“哧溜哧溜”的声音，看过去，一个个年轻人吃得满头大汗，不时还伸出舌头凉快一下。小店里除了一个挂在墙上的电风扇，并无空调，空气有点污浊和潮闷。门口放着一个大缸，老板娘把顾客选好的材料装在一个箬篱里，放到缸里去烫，烫完了捞出来，倒在套着塑料包装袋的快餐盒里，加上各种麻辣佐料，再从大缸里舀出一些汁水浇上，随手递给顾客，动作麻利，干净利落。

孙大哥等得有点不耐烦，刚抽出一根烟，就被宝芝一把夺过去，娇嗔道：“不许抽！我要告诉妈妈了！”然后就扔在地上，一脚踏碎。孙大哥哈哈一笑，把烟盒塞回皮包里，冲着我摇摇头：“这孩子，没大没小的，我只是掏烟出来闻一下，又没有抽。再说了，你告诉你妈，我就怕了？爸爸是听你的话，知道不？”

“哼，我不管，你掏烟就是犯烟瘾了，闻一下，也是不对，是思想问题。思想出了问题，行动就会出问题。我把你的账记住了，回头肯定跟妈妈说。”

“哈哈，这孩子。你妈允许我招待客人抽烟吧？”孙大哥苦笑一声，转身向我，“小扬，要不要来一支？”

“不要了，饭前不抽烟，胜似活神仙哪。”我笑道。

“哈哈，”孙大哥突然话锋一转，“你今天怎么把股票都卖了？要见顶了？”

53

我倒感慨孙大哥在这种环境里还问股票，周围吵吵嚷嚷的，声音都听不清的。但我还是回应道：“没有卖啊，只是张局的账户空仓了，咱们自己的半仓还多呢。”

“是啊，张局刚才还来电话问呢，说你是不是朝里有人哇，下午已经宣布加息了，他以为你提前知道消息了，所以才空仓的。我跟他说是啊，你在北京有耳目，要不怎么赚钱呢。”

“嘿嘿，我的耳目遍布朝野啊。”我得意地说。

“真的假的？”孙大哥故作惊讶状，“什么级别的哇？介绍大哥认识几个？”

“那还有假？”宝芝道，“反正我知道扬老师这里天天有一大堆的消息，我们给他提供的小道消息，他根本都不要听的。”

“麻辣烫来啦！”徐总呼了一声，端着一碗热气腾腾的麻辣烫过来，孙大哥闻了一下，鼻子立时抽紧，头向下转，两眼闭上，

稍一酝酿，打出一个惊天大喷嚏，“啊嚏！”满座皆惊，不少人笑了起来。

“好爽，好爽，哈哈，”孙大哥揉了揉鼻子，把第一碗拉到自己跟前，抄起方便筷就开吃了。刚吃一口，他也“咻溜咻溜”地吐气，看得出，他不太善吃辣的。等轮到，就不一样啦。夹一块蘑菇，吹一吹气，轻咬一口，再塞到嘴里，大嚼起来。哦，麻麻的，辣辣的，热热的，那种感觉，真是舒爽无比啊。

“辣是一种痛的感觉，”边吃，我边开始卖弄自己的“研究成果”，“因为痛了，大脑反应过来，发出指令，分泌一点东西中和一下，让你感觉舒服，这种感觉，其实就跟抽大烟差不多。所以，吃辣的也会上瘾。”

“韬哥哥，你说的好对哦，我就是吃辣上瘾。”徐总笑嘻嘻地回应道，“人家说，痛并快乐着。看来有道理啊，韬哥哥的意思是：辣，并快乐着，是不是？”

“哈哈，你这个小徐哇，秘书做了一天，就做出味道来了。”孙大哥边咻溜边笑道，“要按照小扬的意思，赌博输了的人，也会快乐？因为快乐，所以上瘾？”

“大哥，你是一语中的哇！”我学着他的腔调，“赌博赢了，大脑也会发指令，分泌一种东西，跟抽大烟差不多。赌博输了，心里难受，大脑也会要求分泌那种东西。结果呢，就是赢也快乐，输也快乐，输赢都快乐，所以就会上瘾了。”

“哇塞，”孙大哥夸张地吐吐热气，“都上瘾了，难怪全世界的赌场越来越红火。要是中国允许开赌场，老子第一个申请牌照，哈哈！”

“扬老师，”宝芝小口品尝着麻辣烫，好像在回味辣的感觉，“炒股票跟赌博差不多，你的意思是说，做股票的人，也都会上瘾？”

“不错。全世界都一样，炒股会上瘾。不管赚还是亏，炒股超过3个月的人，肯定上瘾，欲罢不能。要是一天不看股票，心里会痒痒的，一天不想股票，会犯股瘾的。”

“那韬哥哥每天这么用功，是不是也上瘾了？”徐总问。

“嗯，中毒太深啊，一天没有股票，世界就不存在了。”我摇头叹息。

“那，扬老师，你炒股票，最多可以驾驭多少资金？”在嘈杂的环境里，宝芝的话显得有点模糊。

“韩信将兵，多多益善啦。”

“那好，再给你加一个亿的资金吧，好不好？”宝芝继续轻声问。

我一愣，怎么会有这么多资金？但我还是点点头：“没问题的。”

“小扬，有一个在老美的朋友，想把一个亿打回中国做股票，宝芝这次去美国，就是谈这个事情的。小家伙昨天跟我说了，我还在考虑要不要做。”孙大哥嘴巴靠近我的耳朵，悄悄解释道，“贸易项下，这么大资金过不来，我倒劝她先从几百万开始，以后慢慢再加，你看行不？”

“问题倒不大，安全吗？”

“绝对安全！宝芝在武大国际贸易，好歹也混了个文凭，道上都是她的同学。打听过了，安全第一，绝无问题。”孙大哥喝了一口汤汁，又说，“他妈的，老美现在急死了，在他们那儿，一年赚七八个点的利润，到咱们这儿，他奶奶的，光人民币升值就不止这个利润了。可拿美金过来呢，买房子吧，被限；买股票吧，被禁；现在只有贸易这条口子了，美金能变成人民币。还是宝芝读过书的人，比我这种乡下人厉害，看得准。”

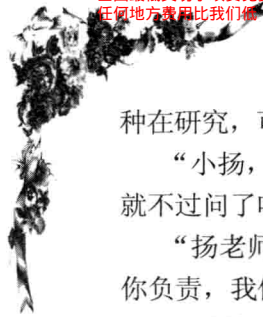
我沉吟了一下，想了解美元进来的具体细节，但考虑到这不是我该问的，所以还是咽回去了。但收益率情况却是我该问的，于是我便问宝芝：“有赚多少的要求没有？”

“没有，”宝芝道，“对方是我们老家的人，出去打拼 20 多年了，3 年以后退休，想赚点安全的利润，所以要求不高，保证本金安全，3 年的利润给 10% 就行。不过，”宝芝话锋一转，“将来要给他美元。”

“嘿嘿，”我明白了，老美这是在赌人民币升值速度嘛，“问题呢不太大，做 B 股不就是了？”

“扬老师，我们拿到的是人民币，不是美元。”宝芝应道。我感觉有点怪怪，看来宝芝最近做的是资本贸易，把这个渠道都研究清楚了。

“那也行，3 年期，比较长，可以好好做中线，我正好有些品



种在研究，可以的。”我确定下来。

“小扬，这是你跟宝芝的事情了，怎么做，你们商量吧，大哥就不过问了哇。哈哈。”孙大哥满足地擦擦嘴。

“扬老师，我们还是做贸易，投资的事情，就按照老规矩吧，你负责，我们不过问。”宝芝很快回应。

“嘿嘿，你们做贸易，也上瘾啊。”我笑道。

“哪里，扬老师，”徐总笑道，“我们做你的学生，也会上瘾的。”

“哈哈，哈哈，天下何事不上瘾？”孙大哥笑道，“要是人不上瘾，天下人怎么会越来越多哇！”

13. 股票为什么涨？

人生如梦，仅仅一个星期时间，培训班的同学们又开始兴高采烈喜气洋洋了。展飏和张宁宁带来的不快气氛已经荡然无存。龙再飞不死心，刚来到圆桌旁，就开始恭维我：“扬老师，我们以后叫您扬钢铁吧，您把钢铁股的热点挖掘出来了，机会抓得太好了！”一边说，一边把笔记本翻开放在我面前，嬉皮笑脸道：“扬老师，签个名吧，嘿嘿。”

我再次把本子推开：“还是那句话，今天的偶像，明天的呕吐对象。投资领域，禁止个人崇拜。还有，老扬从来不在一个板块待很长时间，炒过了就放弃，绝对不会接受你这种扬钢铁的叫法。难道我以后挖掘出养猪的板块，你叫我扬养猪？”

在大家的笑声中，龙再飞不好意思地把本子收回去。

“开始吧。”徐总敲敲桌子。我很快宣布了规则：“今天我们调整一下做法，每个人把自己周末想好的结果写在纸条上，递给我，我宣读之后，大家来评价。评价的水平高低，我也会记录在册，明白了吗？”

因为每个人都两手空空，徐总赶快去找来纸和笔，一会儿工夫，每个人的答案都交过来了。我打开第一份，是周明清的：“跌不动的股票，肯定涨。”

周明清随即站起来解释：“根据我的数学模型，我已经能找到一只股票的上涨临界点，符合我的各项指标的股票，肯定涨，3个月上涨10%的概率超过80%。扬老师，可以说，我已经找到了股票上涨的秘密。”

我很欣慰，这个用功的学生，将来的成就真的不可限量。

刘诗韵举手，问道：“周明清，能不能说说你的指标有哪些？”

我立即打断她：“这个以后不要问。每个人都有自己的研究系统，说出来，就没意思了。刘诗韵，你对他的这个结论有什么疑问

没有?”

刘诗韵抹了一把短发,粗声粗气地说:“对小散户来说,也许正好买那个 20%下跌的呢?扬老师要求我们回答的是什么股票肯定涨。我觉得周明清没有达到要求。再说了,他的指标如果保密,做这个工作有什么意义呢?最起码对我们大家一点启发也没有。按照他这种说法,每个人都可以说:凡是符合我的指标体系的股票肯定涨。”

看得出,她不太服气。我抽出她的答案:“具有长期盈利能力的股票肯定长期上涨。”我想了一下,她上一次提出的观点是“长线投资才赚钱”,现在提出这样的结论,也在情理之中。

廖雪举手反对:“要是你的结论正确,那么,你怎么解释 2001 年到 2005 年连续 4 年所有股票一起跌呢?”

刘诗韵“哼”了一声,不屑一顾地说:“我们是长线投资,何必在乎几年的下跌呢?”

宝芝笑道:“诗韵,扬老师要求的是肯定涨,我的理解是,买进之后立即就涨的,不是长期才涨吧。”

我点头:“对的,孙宝芝说到了点子上。如果要长线肯定涨,你们何必参加这个培训班呢?我提到的要求是什么股票肯定能涨,不允许出现一个长期的下跌阶段。”边说,我边抽出了廖雪的答案:“有名家推荐的股票肯定涨。”

见我有疑惑,廖雪解释道:“任何股票,都要有人去买才能涨,但是,什么股票会有人买呢?当然是名家推荐的才有人去买。像在美国,几万只股票,看也看不过来,但是,只要是巴菲特买进的股票,那只股票肯定立即就涨。中国也不例外,著名的股评家、知名的机构,如果大规模推荐某只股票,那只股票肯定涨。比如,咱们扬老师推荐钢铁股,钢铁股立即就涨。”

我摇摇头:“廖雪,你不要给老师戴高帽子,我从来没有推荐过任何股票。博客里的东西,是我自己写着玩的,不是推荐股票。我的影响力也很小,钢铁股涨,跟我推荐没有关系。”

徐总点头赞成:“扬老师如果推荐股票,需要有资格,没有资格推荐股票,好像是犯法的吧。”

“对的,要被抓起来的。”我笑道,“中国的股评家,往往被称为黑嘴,为什么?就是因为他有了名气以后,跟的人多,一次失

误，就让大家记恨在心，时间长了，他推荐一只就跌一只。所以，恐怕不能说名家推荐的股票就一定涨吧？”

“可是，巴菲特买中石油，中石油涨 10 倍；罗杰斯看好中国的航空股，你看这航空股涨的！”廖雪涨红了脸，争辩道。

“如果我们要等罗杰斯推荐股票，还不把我们给饿死了？”龙再飞笑道。

我立即抽出他的答案，“研究做透彻，买进什么涨什么。”我扬起纸条，“龙再飞，什么叫研究做透彻啊？”

“就是把所有关于股票上涨的因素都研究到位，那么，肯定就能涨啦。”龙再飞一边笑，一边回答，声音渐渐低下去，他显然自己发现了问题。

这回轮到廖雪笑了：“我如果研究透彻了，认为股票应该跌呢？”

宝芝敲了一下桌子，威严地对廖雪说：“我们在这里学习，不要互相瞧不起。”

我不吱声，拿出宝芝的答案：“买的人多，就能涨。”这小姑娘，总是一针见血。大家讨论来讨论去，居然拿不出反驳的意见。是啊，买的人多，股票当然就该涨，好像天经地义嘛！

徐总站起来：“如果买进的是散户，人很多，卖出的只有一个人，是庄家，好像股票也涨不动吧。”

好多人愣了一下，似乎没有想到还有庄家的说法。沈洁说：“股市现在没有庄家了吧？不是说都打击完了吗？”

孙宝芝却摇摇头，若有所思地说：“还是徐总说得有道理，其实不用庄家，如果很多基金一起卖，散户再买，股票也是跌的。前几天的那个中国铝业，好像就是这样的。我赞成徐总的意见，我的结论还是不完整的。”

我抽出徐总的答案：“有内幕消息且是好消息，就能涨。”一读完答案，大家就都笑了。龙再飞说：“内幕交易是犯法的，不算数的。”徐总反驳道：“反正我知道，绝大多数大户都是靠内幕消息赚钱的。”

周明清举手：“国外市场研究的结论，靠内幕消息不会获得超额收益率，我们已经探讨过这个问题了。”

“我买沪东重机，就是靠内幕消息赚钱的！”徐总不服气，看了我一眼，我则呵呵一笑，不说话。她可能立即醒悟到前几天上海金

陵的事情，但还是嘟囔道：“我的上海金陵如果不卖，现在也不亏损的。”

我看到高明超的观点：“企业业绩进入向好的拐点，则股票涨。”廖雪不同意：“怎么判断进入拐点呢？是哪一天、哪一个季度还是哪一年？”高明超不语。

我最后看沈洁的观点：“大家都看好的股票，肯定涨。”廖雪也很快表示反对：“浦发银行上市的时候，大家都看好，开盘 28 元，一口气跌了 5 年，跌到 8 元以下呢。”

所有答案都宣布完了，我不表态，大家也不知道究竟谁说得对。我说：“我们的问题是，什么股票肯定涨？就是说在什么状态下、什么情况下，一只股票肯定、绝对、毫无疑问能上涨呢？研究这个问题的目的，是找出那种情况，然后一旦那种情况出现，你就去买，买进就能赚钱了。明白吗？现在，给大家时间，集体讨论，最后形成结论，再报给我。”

说完，我离开圆桌去放风，留下大家开始激烈争论。差不多过了半个小时，再回来，徐总道：“扬老师，我们认为宝芝的答案比较接近实际情况，应该是买力大于卖力，则股票肯定涨。就是说，买的人要多，买的资金也要多。如果买的人不多，但买的资金大于卖的股票市值，股票也肯定能涨。”

“嗯，不错。”我点点头，看向宝芝，蓬松的卷发下，她的小圆脸显得很兴奋。我问：“如果进一步问，什么股票会持续上涨呢？”

宝芝眨了几下眼睛，很快回道：“持续不断地出现买力大于卖力的情况，就是说，一直有人在买而卖的股票不多，股票就会一直涨上去。”

我点点头：“宝芝做股票，有天分呢。不错。”然后，我翻了一下大家的答卷纸，“那今天还是宝芝过关，你们其他 7 人待定，希望明天努力了。”

除了宝芝和徐总，其他人的神情都黯淡下来。我立即布置下面的问题：“买力大，股票涨，很好。明天要讨论的话题是：为什么股票的买力大？为什么大家要买呢？明天，还是一句话，提前写好，带过来，OK？”

“遵命！扬老师。”徐总嘻嘻哈哈地回答着。看得出，她买的股票赚钱了，高利贷不在话下了。

14. 机构看涨买力大

绵绵秋雨，带来淡淡愁绪。今天，我的情绪不高，等大家都在圆桌前坐定，我还迟迟不愿意过去上课。把持仓的股票看过去、看过来，百无聊赖的感觉。手脚又开始痒起来，我皱着眉挠痒，很烦躁。是的，一个账户当日市值损失高达4%，很让我对自己生气。我要找出原因来，为什么会这样？这种市值的损失是允许的吗？也许因为前几天赚钱太多，今天理应调整？但是，4%的幅度，怎么说也让我无法接受。我出什么问题了？

也许，是消息过多？也许，是赚钱太多兴奋得忘乎所以导致我忽视了风险？也许是心态的疲劳？抑或是给大家上课影响了我做研究的深度？也许都是，也许都不是。也许只是心里有点累了，需要休息？不知道。老扬也需要老师，可是，没有人来给我点评，只能自己默默思考、静心总结，回过头来，陷入无尽的孤独。我有点羡慕我的这些学生了。

“扬老师……”徐总来到我的办公桌前，轻声叫我。我点点头，把烟熄灭，勉力站起来，很累的感觉。一边走，一边看了一眼窗外，雨更大了。也许是下雨天让我兴致不高吧。

不过，学生们还是兴致盎然，每个人都用充满期盼的眼神看着我，嘴角还都挂着微笑。奇怪，难道他们今天都赚钱了？我怀疑。等我把大家交上来的作业打开翻看的时候，才恍然大悟，原来，他们觉得我布置的作业太简单了，每个人都觉得自己这次肯定过关了。

为什么股票的买力大？孙宝芝的答案代表着所有人的意见：因为预期股票要上涨。除了个别字眼不一致外，每个人的结论大同小异。“嘿嘿，你们悟性很不错啊，”我笑起来，“可是，你们所有人的答案都不完整。”

“啊？为什么？”廖雪率先发问。

“是谁预期股票要涨呢？”我问她。

“买的人啊，买股票的人预期股票要涨，所以买力就大，难道不对吗？”

“你看，廖雪，你的答案没有主语，看到了吗？只有一句话：预期要涨。这是不对的。谁预期要涨？哦，按照你的说法，是买股票的人预期要涨，那你应该写：买股票的人预期股票要涨，所以买力大，对不对？”我吹毛求疵道。

“哎呀，扬老师，哪有这么要求的，漏一个主语，这又不是高考。”刘诗韵一边笑，一边嘟起嘴来。

“小刘，就算主语遗漏不是问题，你的答案也还是有问题。买股票的人预期要涨，买力就一定大吗？”我反问道，“周明清，你说说看，这样的回答对吗？”

周明清挠了一下脑壳：“应该这么说：预期股票要涨的力量大于预期股票要跌的力量。因为老师的问题是为什么买力大，那就不只是要回答买的力量，也要解决卖的力量量的问题。”

“对了！”我赞许道，“大家的答案，只考虑了买进一方，而没有考虑卖出一方，所以，答案都是不完整的。这才是要害。”我转向徐总：“小徐，你说说看，你那天为什么要卖上海金陵？”

徐总吐了一下舌头，站起来。“因为扬老师不看好，所以我就卖了。”她停顿了一下，“不过，如果不卖，今天已经赚钱啦，嘻嘻嘻嘻。”

“呵呵，扬老师那么厉害？他不看好，你就卖出？我问的是你卖出的时候，心里怎么想的？”

“那，那，那时候，我怕跌得更多呀，再说了，扬老师你那么看好钢铁股，我以为钢铁股能涨得快一点，所以想卖了它换钢铁股，结果证明，卖对啦，嘻嘻。”徐总说了实话。

“很好，很好。你卖，因为你预期它要跌；你买，因为你预期它要涨。对不对？”

“对的。”

“既然如此，为什么你买的钢铁股能涨呢？”

“因为很多人都在买嘛，不对，是因为很多资金都在买嘛。”

“那你卖掉的上海金陵为什么涨了呢？”

“我觉得要跌，但我是小散户，砸不下去呢。主力的资金看涨，他们买进再买进，就涨了。”

“很好。你说出了股票上涨的奥秘：主力看涨。”我伸出大拇指，表扬她。徐总眼睛睁大了，嘴巴张开，做出不敢相信的样子，然后抖抖肩膀，得意地坐下去。

我进一步解释道：“实战中，我们可以把资金实力强大的一方称为主力。比如，买进的多，买进者就是主力；卖出的多，则卖出者就是主力。如果这样定义，我们是不是可以说：主力看涨，主力买进，则股票就会上涨？”

廖雪想了一下，用一种奇怪的眼神看着我，慢慢说道：“扬老师，按照您的说法，哪边力量大，哪边就是主力，好像，散户也能成主力？”

“你说得太对了。”我说道，“在股市中，只有钱多才是大爷，不管你是什么身份，你的钱多，你买得坚决、买得多，任谁也要把你看成主力。”

“扬老师，可是我看你好像天天研究机构动向，不太关心散户的力量。”高明超说道，“是不是你认为只有机构，才是现在真正的主力？”

“没错。现在，中国股市总市值 24 万亿，其中流通市值只有 8 万多亿。谁是天字第一号的主力呢？”

“大股东，就是国家。”廖雪回道。

“没错，所以，国家的动向决定了股市的方向。我们研究的第一要务肯定是政策面，对吧？”我看见廖雪点点头，又问，“现在 8 万亿流通市值里，机构占了多少，你知道吗？”

“前期有消息说，占 44%。”廖雪很肯定，“大约不到 4 万亿吧。”

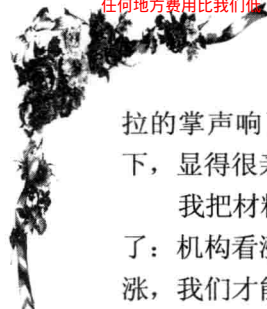
“对，机构的数量多，还是散户的数量多？”

“当然是散户多，全国 1 亿多个账户，机构应该不超过 1000 万个。”廖雪一边心算，一边逐渐明白过来，“机构一个账户能有 100 万以上的资金，而散户一个账户不超过 10 万。散户的力量很分散，没有合力，机构的力量集中，容易有合力，所以，机构才是市场中真正的主力。机构持续买，股票就一定涨；机构持续卖，股票就肯定跌。”

“很好，我再问你，股票为什么买力大？”

“因为机构看涨！”廖雪斩钉截铁地说。

“好，恭喜廖雪，今天过关了。”我带头鼓起掌来，大家稀稀拉



拉的掌声响了起来，徐总绕过去，抱了一下廖雪，脸对脸贴了一下，显得很亲热。

我把材料收拾起来，准备结束。“我们的逻辑，应该比较清楚了：机构看涨，所以买力大；买力大，所以股票上涨；只有股票上涨，我们才能赚钱。那么，我们要赚钱，应该怎么做呢？”

宝芝马上接口：“机构买，我也买。机构卖，我也卖。嘻嘻，机构就是月亮，月亮走，我也走啊。”

大家都笑起来，我也笑了：“很好，我们已经有两个同学过关了，明天的题目：机构为什么看涨？你们要好好琢磨，还是用一句话来回答。老习惯，明天大家提交答案。刘诗韵，周明清，你们6位要加油了！”

还没等我站起来，徐总忙说：“扬老师，接到通知了，明天有台风，大家放假一天，不上班，课程停一天吧。”

“那好，台风过后，希望大家给我一个满意的答案。”

说完，我来到廖雪身边：“廖雪，我今天要谢谢你啊。”

廖雪慌忙站起来：“扬老师，为什么要谢我啊？”

“因为你的回答，让我明白了我今天亏损4%的原因。你解开了我心里的疙瘩，你就是我的老师啊，所以要谢谢你。”

一阵爽朗的笑声中，我看到，窗外的雨停了。不过，明天有台风。

15. 测不准

从中午开始，徐总就频频看窗外的“风景”，我看得出，她很焦虑。为公司员工的“安全”着想，在她的提议下，宝芝同意今天放假一天。所以，全公司只有我来上班，徐总“陪同”。与其说徐总“陪同”上班，还不如说她是来做股票，毕竟，公司的网络条件要好很多。但是，今天的上海，虽然不能用“风和日丽”来形容，最起码没有暴雨如注，也没有狂风大作，什么台风，根本没见着。我知道徐总心里不安，怕明天宝芝责备她：“你不是说有台风吗？你不是说有9级大风吗？怎么连3级小风也没有呢？！”

收盘后，我看她还在看窗户，就笑着对她说：“小徐，别看了，今天没台风了，台风在浙江温州登陆啦。嘿嘿，我们上海，是风水宝地啊，台风绕着走。”

“不会的，韬哥哥，这是上海市气象台预报的，”徐总故意把“上海市”3个字说得很重，“人家那都是专家，不可能预测错的。现在没有，也许晚上就来了呢？”

“预测？嘿嘿，你还记得你的那位张大师吧，你还相信预测？”

“韬哥哥，你别不信啊，”徐总笑咪咪地站起来，走到我桌子前，故作神秘地说，“张大师一见宝芝的面，就预测出她爸爸是富翁，她衣食无忧，厉害不？”

“厉害！”我高声说，“所有的神秘主义，定性预测都很准的，但是，”我揉了揉太阳穴，也站起来，“预测之事，最怕定量，知道吗？你看外面，气象台预测说有9级大风，上海转移了20多万人，所有中小学都放假，咱们公司也放假，你说说看，损失有多大？你怕不好跟宝芝交代是不是？你知道气象台的台长怕什么吗？”

“我知道！”徐总举手抢答，“他怕不好跟市长交代。”

“答对了，加10分！”我笑道，“这个不能怪台长，因为台风不听话么。不过，你想一下，人家是世界上最大城市的气象台，又

有卫星，又有一大群的工作人员，这台风还是预测不准。一个小学老师，怎么可能预测出股市涨跌、股票好坏呢？”

“可是，韬哥哥，张大师虽然预测不准，您老人家还是预测得准啊，股票说涨就涨，说跌就跌呢。”徐总坐到我对面，帮我点着烟，一脸倾慕的样子。

“别吹啦，我当初刚入道，还真想预测涨跌来着，结果呢，预测得多，错得就多。所以，我早就放弃预测股市了。股市预测嘛，如果有人测准了，那只能说是运气。”我一边吞云吐雾，一边靠在沙发上，若有所思，“今天我还看到一位高手，预测明天要大跌，嘿嘿，我今天偏偏满仓了，你说恐怖吧？”

“啊，你说的那个结果我也看了，说9月20日要变盘，是什么神奇数字周期呢。”徐总道，“据说，这个人很准呢，韬哥哥。”

“嘿嘿，我在15年前，曾经提前半个月预测过中国股市的8月10日大跌，你信不信？”我问她。

“怎么可能？提前半个月？”徐总显然不信。

“1992年的时候，我发现一个规律，每逢下雨天，股市就跌。那年7月，我看到天气预报，说8月10日前后有台风和暴雨，所以就推断那一天前后，股市肯定跌。结果呢，8月10日果然大跌。”

徐总恍然：“哦，我明白了，今天有台风，所以股市跌了。也许，天气会影响大家的投资情绪？”

我看她渐渐涌起崇拜的神情：“别瞎说了。说穿了，一点神秘色彩也没有。15年前，人们买卖股票要到现场，要带现金。下大雨嘛，到现场的人少了，买盘少，稍微有人卖一些，股价就跌了。可是，如今，就算你有台风，也影响不到股市买卖盘啦。”

“可是，我看到有文章说，女人裙子的长短，可以预测股市涨跌呢。”

“呵呵，还有人说足球联赛的结果能预测股市涨跌呢，还有人说只要是上映郑少秋主演的电视剧股市就大跌呢。这都是无稽之谈。唯一能确定的，就是：股市，不可预测。你想啊，如果真有人能预测准，一定是天下第一富豪了。”我笑道，“我从来没有听说一个富豪做预测的。你呢，听说过吗？”

徐总假假地歪着头，想了一下：“嗯，富豪都去泡妞了，没心思预测呀。”

“啊呸！”我直了一下身子，“孙大老板是富豪吧，我就没看见他泡妞！”

“嘻嘻，韬哥哥，人家泡妞还能让你看到吗？”徐总不以为然地说，“想当年，我在洗浴城，就管客户服务部门，满池子都是富豪，按摩房里的也都是富豪，哪个富豪不泡妞呢？”

“哦，对了，我正想问你呢，你怎么到洗浴城里去工作呢？据说，你当时……”我故意打住，看着她。

“这有什么，洗浴城是我男朋友的妈妈开的，我在那里，还做过领班呢，那些小姐，都服我呀。”徐总得意洋洋地说，“我在北师大读的是心理学，嘻嘻，尽管是专科，但是，牌子硬呀，那些小姐，看我的时候都满怀崇拜呢，韬哥哥，就跟我看你一样呀。”

“啊，是吧，难怪你人缘这么好，原来是读心理学的，还是北师大的，厉害。”我抽完最后一口烟，“你能猜透每个人想什么，对吧？”我看她很自豪的样子，又问：“那你说说看，宝芝明天会怎么说你？”

“嘻嘻，”徐总笑起来，“宝芝中午已经跟我打赌了，如果今天没有台风，我明天请她吃冰激凌，嘻嘻，宝芝今天可高兴啦，在家里看碟哪。她才没有你这么小心眼呢。我明天就跟她说，扬老师说过啦，预测都是不可靠的！”

67

“嘿嘿，你学乖了啊。”我一边说，一边眯起眼睛，揉着太阳穴，感觉好乏。每天下午的这个时候，都是感觉最累的时候，脑子里空空的，好像被股市榨干了一样。

“韬哥哥，我给您按摩一下吧，今天没有别人。”徐总关切地凑到我跟前来。

“不用了，你帮韬哥哥挠挠痒吧，手脚好难受呢。”我笑着，把手在她面前一晃，看她认真了，忙抽回来，“开玩笑的，我们的约法三章，你要遵守哦。”

“韬哥哥，我教你一个绝招吧。”徐总把眼睛眨了几下，靠近我说，“我男朋友读博士呢，他每天要动脑子十几个小时，跟你差不多，脑子也很累的，后来，他发明了一个办法，就是每天敲脑壳200下，就这样，”徐总做着示范，“你把双手张开，10个手指同时敲打脑壳，一边敲，一边计数，敲200下，相当于一个手指敲了2000次，结果，脑子清醒，而且越来越清醒呢。”

“真的有效果？”我笑吟吟地看着她，闭上眼睛，敲了起来。果然，200次过后，脑子清醒无比，一扫原来的迷糊的感觉。“小徐，真的谢谢你啦，我以后天天敲。我是做一天和尚敲一天脑壳，嘿嘿。”

徐总听到我表扬她，兴奋起来：“韬哥哥，这样坚持半年，也许你的白发就会变黑，牙齿就会复生呢，会返老还童的。”

“去你的吧。”我笑起来，“白发三千丈，缘愁似个长。我的白发，是因为愁啊，不是因为不敲木鱼。”

“韬哥哥，你可以说是要风得风，要雨得雨的啦，可不比我们老百姓，连房子都买不起，你还愁什么呢？”

“唉，我愁最近不赚钱啊，你看看，连续三天利润不增长了，愁啊，我担心自己是不是老了，跟不上形势啦。”

徐总把眼珠子转了几下，有点不相信地问：“不会吧，扬老师，你已经赚这么多了，怎么还不知足？一个月赚40%多，神仙也没有这样的本事呢。总不成，你每天都要赚钱才开心吧？”

“你说得没错。我在股市里，一天不赚钱，我心里就别扭，就难受，就讨厌自己。”边说，我边做出要工作的样子，准备下逐客令了。

徐总见状，无可奈何地撅起嘴：“韬哥哥，你别对自己要求太高了，你给大老板赚了那么多钱，他肯定早就知足了。”

“不行啊，我不满意啊，大老板对我有救命之恩，知道么？我要拼命赚钱才行。”

“可是，我问过大老板了，他说没有啊，宝芝也不知道这桩事情呀，究竟怎么回事呀？韬哥哥，你说说？”徐总来了兴趣。

我摇摇头。这是我心底的一个秘密，我不想让别人知道。孙大哥也从来没有在别人面前提起过，那我又何必呢？我告诉徐总：“你只要记住一点就好了，孙大老板曾经有恩于我，也许他不看重，但对我来说，那就是救命之恩，知道吗？滴水之恩，当涌泉相报，是不是？”

“嗯，韬哥哥，我知道了。”徐总又撅起嘴，看一眼窗外，“今天没有台风，明天又要开课了，我好希望能过关呀，韬哥哥，你会让我过关的，对不对？”

“这个不好预测的，”我笑着说，“股市都测不准，何况人事乎？”

16. 机构为什么看涨？

“诸位，我们的培训班马上就要进入最精彩的阶段了。我们已经得出了结论，那就是机构看涨才会去买，机构去买，股票才会涨，股票涨，大家才能赚钱。现在，我们马上就要触摸到机构的痒痒肉了：机构为什么看涨呢？”今天课程一开始，我就给大家描绘了一幅美好的前景，“研究透彻了这个问题，就可以提前揣摩到机构的动向，就可以在机构买进之前先买进，实在不行，还可以跟在机构的屁股后面去买进，但是，不管怎么说，机构走，我也走，赚钱发财不用愁。”

一片笑声中，徐总迫不及待地举手道：“扬老师，扬老师，我知道机构为什么看涨！”

“哦，为什么？”我看着她急切的样子，心想她可能今天想闯关吧。

“因为他们想赚钱。”徐总简洁明快地回答。

哈哈哈哈哈，大家忍不住笑起来，龙再飞笑着反驳道：“徐总的答案可以说是放之四海而皆准，股市里哪个人不想赚钱？”

徐总涨红了小脸，她显然没有想到自己“精心构思”的答案居然没有得到认同，张嘴就要辩解，我连忙伸手制止了她，然后翻开她的答题纸，还真是标准答案，不过，她有一行注解：机构看涨，是因为他们认为这只股票能给他们带来利润，简单点说，机构想赚钱，所以看涨。

我读了一下她的注解，询问大家：“这个答案，好像有点道理吧？”

周明清举手：“扬老师，我赞同徐总的答案，不过要修改一下，我的回答是：机构认为这只股票能给他带来超额收益。就是说，经过风险收益的对比，机构认为在能承受的风险程度下，买这只股票，可以获得超额收益率。嗯，如果用您要求的通俗回答，应

该是：机构认为能多赚钱。”

龙再飞又立即反驳：“扬老师，我觉得他们都在绕圈子，没有说到点子上去。我们做股票，不应该老是盯着人的心理想法，我觉得应该回归价值投资的本义。机构为什么看涨？因为他们觉得这只股票有投资价值。这才是根本。”

周明清不服，跟他争辩：“什么是投资价值？按照你的说法，就是要研究企业的基本面了？但是，有效市场理论是不认同的。我们以前已经得出结论，中国股市是渐进效率市场，你凭什么说那只股票有投资价值呢？”

“研究投资价值很简单，我认为用现金流折现的方法，能够准确判断出来，巴菲特就是这么做的。”龙再飞有点生气，“一个投资家，怎么可能不去研究投资价值，天天谈心理呢？”

我看着龙再飞的答题纸，不说话。龙再飞的心理是想早点过关，还是对我不满意？这个学生，很有个性啊。

“龙再飞，你知道什么叫行为金融理论不？”周明清斜睨着龙再飞，“扬老师研究的领域，就是行为金融，我认为徐总是抓住了扬老师的理论核心，这个就是扬老师的答案，你信不信？”

“你恐怕在说你自己厉害吧！”龙再飞扬起头看天花板，抖着腿，显得很紧张。

圆桌上的气氛有点紧张。宝芝环顾四周，举手想发言，我摇摇头：“你和廖雪都已经过关了，今天就不必发言了，光听就好了。”

边说，我边打开沈洁的答案：“因为机构做了扎实的研究”。我笑笑，放到一旁，问她：“沈洁，机构做了扎实的研究，就一定看涨吗？”

沈洁一愣，低声说：“机构看涨，一定是因为做了扎实的研究。不过，并不是所有的研究都能让他们看涨。”

“高明超，你的观点呢？”

高明超干笑着站起来：“报告老师，我想了十几个答案，觉得都有道理，没有办法用一句话说出来，所以，想现场跟您说一下。”

“哦，十几个答案，不错不错，说说看。”

“我觉得机构看涨，首先是因为公司基本面发生了变化；还有因为股价跌到底了；有的是因为出现了好消息，比如产品涨价啊什么的；还有的是公司要增发新股；还有的是因为公司要送股；

还有的是因为有吸收合并或者收购的消息；还有的是因为项目投资……”

高明超有条不紊地谈了十几条，还在津津有味地一一道来，龙再飞忍不住打断他：“老高，哪有你这么说的，全都是现象，没有一个涉及本质吧？老大好像要求你一句话说明清楚吧？”

高明超哑火了，不知所措地站在那里。我鼓励他：“老高，不简单哪，你一下子说了十几条，都对，完全正确。很好。机构看涨，确实有很多的理由，很多的原因。你说的，每一条都说到点子上了。”

“只不过，扬老师希望你用一句话总结，对不对啊，扬老师？”徐总眨巴着眼睛，笑咪咪地说。

“确实，老扬上课，希望你们不要啰唆，只用一句话讲清楚。”我肯定徐总的意，接着说，“高明超说的这十几条，确实很到位，但是，我们能不能用一句话总结出来呢？机构为什么看涨呢？”

“我说，我说，”龙再飞赶紧举手，“说一千道一万，机构认为，股票具有投资价值了，所以就买进。”

“龙再飞，”我冷冷地看着他，“你说的，也许有道理，但是，这不是我要的答案。”

龙再飞颓然坐下，面露沮丧。

我冷冷地环视一下大家，然后问：“这么多人，这么多答案，只有一个最符合我的心思，谁知道？为什么机构看涨？”

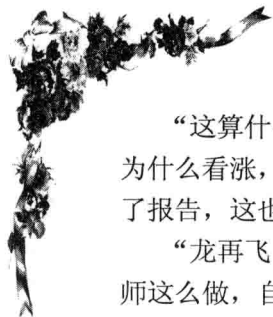
徐总怯怯地举起手：“扬老师，是不是可以这么说，因为机构做了一份详细的研究报告，认为这只股票能带来超额利润，所以，就看涨了？”

“是机构自己做的研究报告吗？”我反问道。

周明清立即举手：“很多报告，不是机构自己做的，是别人做的，机构看到而已。”

“那，意思就是说，机构看涨，是因为机构看到了报告。可以这么说吧，扬老师？”徐总若有所思地说。

“小徐，你很聪明！”我笑道，“你说出了最正确的答案，所以，你是第三个过关的。第四个过关的，是高明超。你们俩，今天一起过关啦，恭喜……”边说，我边鼓掌。当然，其他人没有鼓掌，他们不能相信！



“这算什么答案？老大！”龙再飞站起来，愠怒道，“噢，机构为什么看涨，因为机构看到了报告，这太荒唐了吧？因为机构看到了报告，这也算答案？老大，你不是偏心眼吧？”

“龙再飞！”孙老板一拍桌子，冷声喝道，“你什么态度！扬老师这么做，自有他的道理，哪里轮到你说三道四了？你还有学生的样子吗？”

龙再飞似乎大受挫折，他的脸更红了，额头渗出汗珠来，但他仍不服气：“学生要有学生的样子，老师也要有老师的样子吧？大家私下里早就在猜，下一个过关的，肯定是徐总。怎么样？老大，你果然就让徐总过关了。你怎么也得有点老大的样子才对，是不是？身子正，才不怕影子歪！”

我嘿嘿笑起来，年轻人，火气旺，可以理解。“龙再飞，别的不说，你的执著，我很欣赏，但是，确实是徐总和高明超的答案更接近我的意思，我必须让他们俩过关。至于其他人，不要着急嘛，还有机会的。”

龙再飞昂然道：“谢谢你，扬老大，这样的机会，我不要了。”他边说，边回头看了一下孙老板，然后一字一顿地说，“对这个公司，我很失望，我退出了，再见！”

说完，龙再飞扭身离去，出了办公室，“砰”的一声把门关上，把大家都吓了一跳。

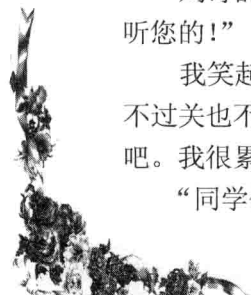
当大家都把眼光转到我身上时，我忍不住笑了：“呵呵，太好了，谢谢龙再飞，自己主动离去。本来，我这里的名额也有限，已经有4个人过关了，我这里只有两个名额了，你们几位，谁想退出啊，最好也主动一点，这样不伤和气啊。”

没有人说话。我看看周明清、沈洁、刘诗韵，然后也一字一顿地说：“你们3个，必须有一个人淘汰或者退出，会是谁呢？你们考虑一下。”

刘诗韵嘿嘿笑道：“扬老师，我们既然做了您的学生，一切都听您的！”

我笑起来，我喜欢的是周明清，可是这小子总不肯直奔主题，不过关也不能怪我啊。至于沈洁和刘诗韵，她们俩，总要淘汰一个吧。我很累，不想管这么多学生。最好，就保留4个人才好呢。

“同学们，我要恭喜你们了，”我说，“你们经过这么多关口，



到目前为止还活着，很不容易了。我总结一下吧，你们也基本同意的观点：为什么赚钱？因为股票涨。为什么股票涨？因为买力大。为什么买力大？因为机构看涨。为什么机构看涨？因为机构看到报告了。很好，我现在要问你们：报告在哪里？你怎样看到报告？如果你看到这个报告，你当然就可以跟机构同进退，共买卖，也可以买在机构前。那么，报告在哪里呢？请告诉我，你所理解的报告的情况！明天，星期五，大家不用再写了，直接过来告诉我，关于报告的一切。我明天要确定下一个过关的对象。”

大家都不说话，似乎对我的话题没有兴趣。是的，4个已经过关的，不敢多说，怕得罪那3个。3个没有过关的，不敢说，怕下一个淘汰的就是自己。倒是徐总嘻嘻哈哈打破了沉寂：“扬老师，你今天又满仓了，是不是严重看好啊？”

“当然看好啦。”我一边收拾东西，一边站起来准备走开。

“扬老师，你看多少点？5500点还是5600点？”她赶忙凑过来问道。

我哈哈大笑：“你这个小毛头，怎么这么保守哇！十七大，才看5600点？”

“啊，十七大，要看多少点？”徐总弯下腰，仰起头，看着我，“总不能看7000点吧？”

我不想多说：“看指数，有意义吗？你没看股指期货要出来了吗？机构下一个目标，早就不是上证指数了。”

徐总亦步亦趋地跟过来：“扬老师，机构看涨，是不是因为他们看到了一份什么报告？是什么报告呢？”

17. 行为金融

收盘工作还没有做好，徐总已经过来给我加了3次水了，每一次都欲言又止。我想，她肯定有什么事情要说，但我偏偏不理她。功课做好后，看看时间，还来得及去医院，我拿起病历卡，准备出门。徐总看到了，连忙跟过来：“扬老师，又要去医院啦，我陪您去吧。”

我抓了一下自己的小臂，展示给她：“你瞧瞧，手指抓这么一下，就出现了这条痕，很红吧，这就是划痕性皮肤病，要看医生啦。”边说，我边挠着手心，心里很烦躁。最近几天，医生开的药吃完了，我以为没什么大不了的，也不愿意再去医院，就忍着。没成想，手脚的瘙痒症状越来越明显，到晚上睡觉前，更是坐立不安。搔痒过后，总会留下明显的红印子，而且越来越严重。这让我很愤慨：这算什么狗屁毛病，不疼光痒的！所以，每次挠的时候，我都要在心里骂这种毛病。

徐总小心翼翼地陪我下楼，一起往东方医院走。我问她：“有什么大事，现在说吧，4点钟还要开课呢。”

徐总警觉地环顾四周，轻声说：“扬老师，你今天要宣布淘汰一个人，是吧？我和宝芝都猜出来了，你下一个要淘汰的，是不是……”

我心里一激灵，这俩小丫头，难道要管我淘汰人？听到她说的名字，跟我想的一致，我更要当心：“怎么了？淘汰谁，要看下午的课程结果定。”

“可是，”徐总紧跟几步，又说，“这个人是有背景的，我们一直没有跟你说，背景情况是这样的……”

徐总把情况简单地跟我说了一下，我皱着眉，心不在焉地应着，紧张地在心里判断：原来如此，那怎么办呢？徐总接着说：“扬老师，宝芝的意思，是让您给通融一下，哪怕这个人水平真的不如您的意，也留下来吧，您看呢？”

我不置可否。

穿过熙熙攘攘的人流，走过红绿灯，很快到了医院。这个时间，医院里人最少，不必排队，效率最高。挂号之后，上了2楼，进去见了医生，居然是一位年轻的女医生。我心里犯嘀咕，是不是实习生啊，能看得好吗？

“大夫，我这个手和脚，每到下午就发痒，你说怪不怪，可怎么办呢？”

年轻的女医生翻看了一下病历，又看了看我手臂上的挠痕，漫不经心地说：“你这个恐怕要查一下血了，做个化验，看是不是免疫系统紊乱。”

“啊？要紧不？有什么药能治？”

“这个就不好说了，你去化验一下再说，去1楼抽血，两天后来拿报告。”医生飞快地说完，飞快地开单子，一会儿工夫就把医保卡和病历还给我。我赶紧说：“大夫，据说有一种药叫开瑞坦，效果不错，你先给我开了吧。”

女医生飞快把病历抽回，在电脑前敲了几下：“也行，给你开几天的量，有了化验报告，再来看吧。”

不到5分钟，医生就把我打发出来了。徐总见状，拿着我的病历去划款交钱，我则提前去了化验区。一会儿工夫，她跑过来，把两个条形码递给我：“扬老师，有社保卡真好，200多元钱，全是从卡里出，你个人不必花钱的。”

几分钟后，抽完血，徐总陪着我慢慢往回走，我才回答她早先的问题：“我记得你跟宝芝都同意的，学习班的人，我说谁走就谁走，说谁留就谁留，而且，我随时可以结束，对不对？”

“对的，扬老师，当初是这么说的。”徐总叹了一口气，“可是，你知道吗。大家对留下来做你的学生，都非常非常有积极性。龙再飞昨天晚上都哭了，说自己当时太冲动，主要就是因为过分紧张，太想留下来，没有想到碰了钉子，所以才那样的。扬老师，我和宝芝都想让他留下来，可是你坚决不同意，我们也就听你的了。可是，这个人呢，如果没有打招呼也就罢了，可是，这次是那位大人物亲自给大老板打的电话呢，大老板还觉得奇怪，就安排了宝芝来通融。所以，这一次，无论如何，请您考虑一下。”

红绿灯前，我拦了一下徐总。“我知道了，你放心好了。其

实，这3个人，我一个都不想要。不过，别人的话我不听也就罢了，孙大老板叮嘱了，我肯定听。这个班，还会办下去。你想想看，小徐，股市这么好，我不好好赚钱，对不起孙老板啊。办这个班，好累啊！”

徐总假假地鼓掌道：“太好了，扬老师，谢谢您啦，宝芝就说你会同意的。”快速过了红绿灯，她又问：“扬老师，别人都看空呢，你怎么还说股市好啊，还要忙着赚钱，是不是真的有内幕消息？对了，昨天咱们说的报告，是不是机构真的有什么报告，要看好后市？”

“哈哈，哪有什么报告，报告在大家心里呢！”我笑起来。股市新手，总会用自己的理解方式来解释股市现象，可事实经常并非如此！

“扬老师，难道十七大之后，股市真的会到7000点？”徐总天真地问我。

“小徐，我们昨天研究过了，谁是最大的机构？”

“大股东啊，就是国家，国资委吧。”

“对啊，国资委的政绩体现在什么地方？”

徐总边走，边歪着头认真地想：“应该是国有资产的保值增值吧。对了，保值，就是股市不能跌；增值，就是股市要上涨，是不是啊，扬老师？”

“呵呵，你的理解，总是很天真。我不说是，也不说否，我只问你，国有股什么时候才可以卖？”

“现在就可以卖了，不对，我想想，锁定的国有股，好像大规模地可以卖，是明年下半年以后。”这一次，她答对了。

“如果这些股票是你自己的，你只能在2009年卖，你希望那时候的股市是最高点还是最低点？”

“当然是最高点了！不对，等我卖完以后，管它高点低点，最好卖完了就跌才好。”

听到她的前半部分，我已经想点头了，但听到她的后半部分，我忍不住笑了，哈哈，小散户，总有自己的理解方式。“你啊，一点不和谐！”我指责她，“你是大股东哇，你卖完了，股市就跌，你怎么给我们小老百姓交代！”

徐总一听，也笑了：“扬老师，那你的意思是，国家卖完了股

票，股票还应该涨才对吧？”

“我不是这个意思。你再想想。”

徐总琢磨了一会儿，又说：“大股东卖股票的时候，希望股市高高的；大股东卖完以后呢，希望股市最起码别马上跌，显得仁至义尽，然后再跌，我就不管啦，对不对？”

“小徐啊，你是小老百姓，小散户，所以总是想着要卖股票。可是，对一个资产超过 10 万亿的机构来说呢，卖出，真的那么重要吗？如果那 10 万亿的资产归你所有，你怎么办？”

“嘻嘻，我要是有了 10 万亿呀，我就卖一点点，然后开飞机去世界各地，去买 LV，去买 100 克拉的钻石。嘻嘻，扬老师，我知道了，你的意思是说，国家不希望股市跌，是不是呀？”

“你很聪明哦，小徐！”我夸奖道，“你很擅长用自己的心理去猜测别人的心思，可以做股评家了。”

“哪里，哪里，扬老师你过奖啦，小徐只不过学了一点心理学而已呢。”

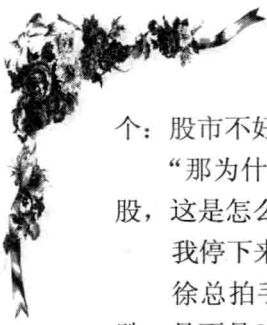
“可不是而已啊，学好心理学，走进股市赚钱多啊。现在的行为金融理论，核心就是心理学。你入这个行当，也许会很有成就的。做个股评家算什么，你也许能成为中国第一个女投资家。”

徐总兴奋得脸上泛起了红晕：“扬老师，你是说，我将来也能有你这样的成就？”

“这个说不准啊，你只要记住一点，从自己的心理出发，考虑别人的感受，考虑别人的想法，然后走在别人前面，就是行为金融，就能在股市中赚钱。反过来，你讨厌的，也是别人讨厌的。你不愿意做的，别人也不会愿意做。中国有一句古话怎么说来着……”

“嗯，嗯，己所不欲，勿施于人。自己都不想要的，就不要给别人。同样道理，自己想要的，就去给别人，是不是？”

“是啊！其实呢，咱们在股市里投资，就应该从自己的心理出发，去琢磨大机构的想法。比如说，中国的国资委，已经是全世界最大的富豪了。他们想的，不是要卖多少股票，而是让股票保值增值。其他监管机构呢，现在不得不看着国资委的脸色行事。你想啊，如果监管机构让股市跌下来，国资委不干了，他们要说你造成国有资产流失了，是不是？所以，不管怎么监管，总的基调就一



个：股市不好跌的，不好跌得太厉害的。”

“那为什么现在好像黑云压城似的，天天有利空，天天发大盘股，这是怎么回事呢？”当我们走到办公楼前的时候，徐总又问。

我停下来，问她：“你知道现在最大的政治是什么吗？”

徐总拍手笑道：“我知道了。为了防止将来跌，所以要现在跌，是不是？可是，股市好像不听话呢，那怎么办？嗯，那就让机构出来砸，砸完了，还跌不下来，那就没办法了，将来还不涨到天上去！”

“你很聪明啊，”我们进电梯的时候，我对她说，“今天的培训班前半部分，你给大家做一下股评，谈谈未来大势的走向，好不好？”

18. 机构的报告

培训班开课，我先让徐总做了一回“股评家”。这对于她来说，是平生第一遭，所以有点紧张。好在她见过大场面，也给员工训过话，很快就镇静下来，把我们在路上谈话的核心内容一一复述出来，末了，还加了自己的理解：“当然，除了国资委这个最大的股东之外，还有很多民营企业的富豪，他们也存在卖股票的动力，但是，他们也要在明年以后才能大规模卖股票，所以，可以推断，中国上市公司的资产注入浪潮、利好推进浪潮，应该在2008年下半年达到最好的时期。嘻嘻，那个时候，也许借助奥运会，股市要涨得让我们看不懂呀。”

高明超不待她话落，立即问：“徐总，这不一定吧！最新传言，说国资委要减持股票了，先拿钢铁股开刀，所以这几天钢铁股才会暴跌呢。”

徐总把头转向我求助。我问她：“如果国资委要卖股票，是卖价格高估的，还是低估的？”

“当然是卖高估的了，如果卖低估的，那不是国有资产流失？”徐总对此一点也不含糊。

“那你说说看，钢铁股高估了吗？”

“好像没有吧？莱钢的股权要卖给阿赛洛，原来说几元钱，后来到了10元，再后来，传说到15元了，国资委还不批呢。要是真的高估了，他们不早卖了？”

“嗯，有道理。”我看着高明超，“如果国资委真的要卖钢铁股，你估计会卖给谁？外资还是民营企业？”

高明超想了一会儿：“卖给外资，好像不舍得。卖给民营企业，好像是禁区。中国国有资产的好东西，以前卖了一些给民营企业，后来出了好多问题，最近这几年，好像不提倡了。如果从这个趋势看，应该不会再在股市中卖股票，可能会是让钢铁企业互相兼

并、收购重组？”

“你看，你们只要从国资委的心理状态去分析，很多问题就会有正确的答案。这就是行为金融的应用。咱们这个班，从头到尾，就是谈行为金融的，希望你们能好好体会。学好了，你们就会合理分析各种传言，甚至分析传言的来源。徐总，你再想想看，为什么会传出国资委要卖钢铁股的消息呢？”

徐总眨巴眨巴眼，想了一会儿，欲言又止，看了看高明超，又想了一下，才说：“是不是因为有些人想买钢铁股，找不到利空，只好这样传，好借机收一些筹码？”

我看看周明清，让他发言。他说：“中国钢铁业的规模很大，年产量有4亿多吨，但集中度很低，国家也许想整合，在全国范围内形成几个大的钢铁集团，这样势必要转让股票。是不是这个原因导致了国资委卖钢铁股的传言？”

廖雪说：“我觉得很奇怪。最近这几天，券商的研究报告里，涉及钢铁的、说钢铁股可以买的，可以说是层出不穷，按照常规，基金应该加大钢铁股配置，怎么会在这个时候出利空呢？”

我立即把话题接过来：“很好，廖雪谈到了券商的研究报告，我们正好要研究这个话题了。你们还没有过关的3位，按照各自的理解，谈谈机构的报告吧。”

周明清第一个发言：“扬老师，昨天我们说机构看涨的原因是因为他们看到了研究报告，这些研究报告在哪里呢？我有同学在基金公司和证券公司，我了解了一下流程，基本情况是这样的：基金公司目前组织结构里，核心是投资层次的基金经理、投资总监等，他们是决策者。他们决策的依据来自于研究机构的报告。有的基金公司设立很强的研究部门，他们自己会去搞一些研究。有的基金公司不设立研究部门，或者研究部门很弱，他们主要依靠证券公司研究所的报告。这些报告，他们不用花钱的，都是研究所免费给他们看的。他们如果觉得股票好，就会去买进。”

徐总打断他，疑惑地问：“报告怎么会是免费的？券商不赚钱了？”

周明清解释道：“不是的，基金公司觉得哪家券商的研究报告好，就会在那家券商那里分仓，券商可以赚分仓的佣金。”

“什么是分仓？”沈洁问。

周明清挠了一下脑袋，他可能没有想到这么简单的问题还要解释：“分仓，嗯，就是说，一家基金买进100亿元的股票，就是成交量100个亿，他要通过一定的席位，就是咱们经常能看到的所谓机构专用席位，通过这个席位成交，他们会把一定的量，比如说10亿元，分到那家券商那里去成交，那家券商赚取佣金，大约50万不到。这50万的佣金，相当于基金公司间接为那个报告付钱了。”

沈洁目不转睛地看着周明清，显然没弄懂。周明清不知道再怎么说了。我告诉沈洁：“基金公司买股票，也要付佣金的。他可以通过中信证券来买，也可以通过广发证券来买。选哪家券商，是基金经理的权力。基金经理觉得广发的研究好，就通过广发那里买，广发就可以多赚钱了。”

看到沈洁点头，周明清继续说：“所以，我们可以下一个结论：研究报告是证券公司的研究所和基金公司的研究部写出来的。如果要用一句话来说，就是：报告是研究员写的。”

“很好，很好。”我看了看周明清的厚厚的眼镜，想多说几句，却一时不知道该说什么，就转向刘诗韵。

刘诗韵说：“嗯，我最近搜集了几十份基金能看到的报告，我发现除了小周说的那些之外，还有一类是权威机构的报告，比如央行、国务院发展研究中心、行业协会等。这个应该也算的。我把报告内容分了一下，大致包括三类：一类是宏观经济报告，比如货币供应、物价涨跌、政策变化等等；一类是行业报告，谈某一个行业的情况，也会涉及一些上市公司；第三类是公司报告，包括对一只股票的深度研究报告、新股定价报告、企业动态报告、企业财报跟踪等等。我想，扬老师说的报告，应该主要是第三类吧，关于某一个公司的报告。”

“你分析得也很好。”我赞许道，“买股票，看个股报告固然重要，但更多的时候，确实需要研究行业，行业报告不能忽视的。”

周明清又举手：“根据我的了解，基金公司的决策体系，大致有两种，一种是自下而上，就是从个股出发，研究透彻个股，再来研究行业；一种是自上而下，就是先研究行业，再从看好的行业里去选好的股票。不管哪种体系，三类报告应该都是比较重要的。”

“确实不错。”我看看沈洁，她的大方脸显得很沉稳，我有时候

觉得，沈洁会是一个贤妻良母，一个好的家庭主妇。谁如果娶了她，真是福气啊。沈洁先羞涩地笑了一下，显出她的大嘴来。在别的女孩子，大嘴也许不好看，但沈洁的脸庞宽大，大嘴显得更有气质。“可能，我的路子有点偏了，”沈洁吞吞吐吐地说，“我主要是看证券报的市场版，我发现很多咨询公司天天都在推荐股票，有的股票推荐以后涨得很厉害，我认为，机构是看这些报告的。”

“呵呵，就是股评家的报告吧？”廖雪笑道，“市场公认的黑嘴，不能信。”

我瞪了廖雪一眼：“廖雪，你是红嘴啊。”

大家都笑了，我解释道：“女孩子抹了口红，嘴唇红红的，可不是红嘴嘛！”

刘诗韵突然灵机一动：“扬老师，可不可以说券商的研究员是红嘴，而股评家是黑嘴？”

我笑了笑：“凡所有相，皆是虚妄。老师不喜欢给别人戴帽子，不管是红帽子还是绿帽子。你们又何必执著于红嘴黑嘴呢？只要说得有道理，就值得我们借鉴和学习；如果说得没道理，我们心知肚明，下一次不上当就是了。券商机构里，也有害群之马；投资咨询公司里，也有千里马。对不对？”

82

沈洁等众人都平静下来，接着说：“我发现，咨询公司的报告，大多数是在涨了以后看涨，跌了以后看跌，有点追涨杀跌。不过很多股票确实涨得很好。这说明，他们的分析也有一定道理。我不太喜欢他们挖掘的概念，比较喜欢看他们夸张的价格定位，特别是跟别的公司去比。比方说，茅台涨得好，他们就去挖掘茅台第二；金泰 30 个涨停板，他们就说下一个金泰。蛮有意思的。”

我问周明清：“据你了解，基金对投资咨询公司的报告怎么看？”

周明清回答道：“基金公司也有使用国内几家投资咨询公司的报告，有的也是分仓的方式付费。好像花钱买的不多。我跟一个券商研究所的同学交流过，他说好多股票，是先被咨询公司挖掘出来的，当时没有引起券商重视，等到后来股价涨了几倍了，券商才重视，开始研究。然后，基金才去买。所以说，咨询公司的力量也不容忽视。”

“其他人还有补充的么？”我问。

一直没发言的宝芝举手道：“扬老师，我看这些报告，都是研究型的，没有一个是您自己做的那种……”

“打住，打住！”我做了一个篮球场上暂停的手势，“我们只考虑研究报告，其他东西不要提。”

看看没有人再发言了，我做总结：“关于机构看到的报告的问题，3位说得都很好。现在大家已经知道了，存在这样一个顺序：研究人员写报告—机构看报告—机构看涨—机构买进—股票上涨—大家赚钱。那么，我们要想在股市中赚钱，就必须怎么做呢？”

徐总抢答：“我们也看报告！看了报告，跟机构一起买。”

“对，如果那样，我们就也是机构了！”廖雪回应。

大家随后开始讨论起来。我看沈洁、刘诗韵都几乎不说话，有点紧张。但是，我知道，我必须淘汰一个人。我制止了大家，说道：“不管怎么说，我们的培训班要继续。今天，我们商量一下，你们3位，有没有谁自愿退出的？昨天有一个龙再飞退出，把机会留给了你们，大家应该感谢他。现在，你们中，有没有谁愿意自动退出，把机会让给别人？”

没有人说话。3个人都低下了头。

“其实无所谓，下周我还要淘汰两个人。也就是说，到下周五，我们这个培训班将只有4个人留下。因为未来的课程，越来越需要一对一手把手地教，老师没有那么多精力和时间。所以，你们哪位即使现在留下来，也许一周后还是要被淘汰。”我继续动员道。

一片沉寂。

“那这样吧，今天的课程先到这里。我明天会给你们3位中的一位打电话。到时候再说。下班吧。”

19. 投资家的心

李俊准时在 3 点半敲响我办公室的门。

李俊曾是我的第二批弟子。2000~2003 年期间，我曾经组织了一个学习班，专门研究投资理论与投资实践，当时瞄准的目标，是全球金融市场。为此，我的弟子们被要求读英文版的投资学教程，要求研究国际最先进的投资理论，并跟踪国际投资领域的变化情况。李俊当时是我不算太得意的弟子之一。他毕业于山东大学物理系，英文水平奇佳，曾经在一次我们与美国投资家的对话中担当翻译。更难得的是，物理系的学习背景使得他在计算机编程方面有突出的优势，当时学习班的几乎所有指标验证程序，都是由他完成的。他自己则始终跟踪美国数学金融的进展，有不小的收获。当学习班结束的时候，他还曾跟随我一起参与过一些上市公司的调研。2005 年，熊市的末期，他应聘去了一家国内著名的保险机构，担任投资经理助理。一晃，居然两年没见面了。这两年，他早已从助理做到了经理，管理着上百亿的资金。

李俊还是那么精瘦和干练，进门跟我握手的时候，显得很激动，也很有力气。“扬老师，两年不见，真的很想你啊！”

“是啊，老师也很想你啊。咱们那个班，算你的出息最大，我跟他们谈起来，大伙都羡慕你呢。”我一边说着，一边把他让到圆桌前，示意徐总先出去。奇怪，今天徐总的眼圈居然红红的，难道做股票赔钱了？

徐总给李俊倒了一杯水，悄然离去。李俊坐定，环顾我的办公室，感慨道：“扬老师，在陆家嘴这个地方，你的办公室可能是最大的吧，得有 300 平方吧？”

“怎么会！”我把自己的茶杯端过来，“不过 120 平方，不算大，我这里是操盘室兼会议室，一个屋子，多种用途。”

李俊盯着墙上的仕女图，问道：“扬老师，这幅画，少说也值

30万吧？”

“噢，你什么时候开始研究书画了？这幅画，真的是大老板花25万买的，已经两年了，现在市场价应该是40万了。”我回道，同时奇怪地看着他。

李俊笑了笑：“我上个月去济南，人家送我一幅画，就是这个风格，是蔡玉水画的，有人叫他‘蔡疯子’，我特别研究了一下蔡老师的画，所以知道一点行情啦。”

“你小子，不得了，现在腐败到有人给你送画了？”我打趣道。

“扬老师，不是的，我给大学的班主任做股票，赚了10倍，利润有400多万，他偏要答谢我，我死活不让，他就说送幅画给我。我再不收，好像说不过去啊。而且，俺班主任跟蔡老师是好朋友，画上还特别请蔡老师加了题字，是赠给我的。我架子再大，也不好不要吧？”

“不错，不错，你小子最有良心，还知道帮班主任做股票，罕见啊。”我感慨道。李俊在学习班的时候，就是一个很懂礼貌又很尊师的学生，我对他的好印象，是从那时候种下的。

李俊正色道：“扬老师，一日为师，终身为父啊。您教了我3年，就终身是我的老师。您有什么事情，尽管吩咐，弟子一定照办。”

我把现在培训班的情况简单跟李俊介绍了一下，然后说道：“我知道，你那里以数学金融为主，做长线投资。上一次电话里，你说正在找助手，我就帮你物色了一个，你来看看吧，合适则用，不合适就算。她是上海财大企业管理系的研究生，基础比较扎实，做研究懂得从企业入手，可能正好是你的搭档。”

边说，我边把简历递给他。李俊简单看了一下，呵呵一笑：“老大，我现在刚做投资经理没一年，权力不大，给的工资可能不高啊，不知道她能不能接受。”

我也笑起来：“你小子，管100个亿的资金，不会连月薪1万都开不出来吧。”

李俊连连摆手：“扬老师，你别笑话我了，我管100个亿，月工资只有15000元，奖金就更不好提了。我的助理，我只能给到6000元。”

我压低声音，告诉他：“我跟她说过了，月薪4000，你能给

6000元，已经不错啦。她肯定满意的。回头你就说，大老板只肯开4000元，是你要求加到6000元的。”

听着李俊爽朗的笑，我又问他：“去年你不是给集团赚了50个亿吗，奖金给了多少？”

李俊不好意思地揉了揉鼻子：“呵呵，你别出去说啊，我们总监申请，最后给我9万元奖金，但是，怕我跳槽，分6个月发，到9月底正好发完。”

“天哪，赚那么多，才9万？难怪大家都跳槽去搞私募基金。你有没有这想法，也去搞私募？”

李俊摇摇头：“当初，我们总监把我带进来，从只让我管理5亿资金开始，一步一步带我，做到现在管理上百亿资金。我觉得我们那里环境挺好的。公司给住房，免费的，现在值200多万了，还给免费配车。条件其实挺好的了。最重要的，是我们那总监，真的不得了，从华尔街过来的，就是不一样，我在那里能学到东西，我不想走。”

李俊的坦诚让我感慨。现在，很多公募基金和保险公司、银行的投资经理都在跳槽，都在寻找能体现自己价值的岗位，但他还是如此安于自己的位置，实在难得。

随后，我了解了最近9个月的操作情况。他告诉我他从年初以来就一直是满仓，从40多亿市值做到现在120多亿了。目前持股数量120只，每只股票市值1亿元。他告诉我，公司投资总监在今年5月下旬曾做出了出货的决定，当时，集团体系内一天抛出90亿的筹码，一周之内卖了300亿元，但让人吃惊的是，股市一点反应也没有！

“老大，你想想看，中国人寿我们就卖了700多万股，38元卖的，现在多少了？58元。总监后来要求48元买回来，我们都傻眼了。现在看，还是人家厉害。卖得坚决，买得干脆！”

“你呢，你自己的组合卖了没有？”

“没有，我跟他们不是一个路子，我的组合系统，经过总监批准的，不到条件不卖。所以，我一直满仓。不过，中国人寿这只股票我没有。我都是中小盘股。买进来，就不太想卖。不像你，扬老师，你的博客我也在看，觉得你操作得太频繁了。像中色股份，你40元不到就卖了，我就一直拿到现在，不卖，打死也不卖。”

我笑笑：“那，你给老师提点意见，应该怎么改进？”

“别，别，别，”李俊赶快摊手制止，“您是老大，你这么做，肯定有道理。我估计，可能你有特别的意思在，是不是？”

我点点头：“我答应过人家，要3个月内实现利润翻番，靠长线，我没耐心。长线品种短线做，本来就是我的长项。”

李俊问道：“扬老师，问题是你这么大的资金，怎么可能做到3个月翻番呢？你这不是自找苦吃吗？”

“那你几十亿的资金，一年翻番不是也做到了吗？”

“我们不一样啊，我们有那么多研究人员，投资经理天天开会的，哪像你，光杆司令一个。再说了，我们就算做不到，没压力呀，都是集团的钱，几千亿的资金，不在乎我们这点利润的。你的压力，要比我们大多了吧？”

“压力就是动力，对不对？”我说着，开始给徐总打电话，让徐总把人带过来。回头又跟李俊说：“你先看看，严格把关，如果素质不行，你别答应，你得为集团负责，也为自己负责。”

“没问题，扬老师，我看看，我的条件高，不符合条件，我不要的。”李俊说着站起来，跟我一起到门口。敲门声响起，开门，刘诗韵和徐总站在门口。我给他们引见了一下，让他们到圆桌前去谈，然后把门带上。在门口，看到徐总还是一脸的不高兴。

“怎么啦？今天股市在涨嘛！”我笑道。

“扬老师，太气人了，你的博客上出来很多骂人的话，删都来不及，太可恨了。”徐总阴着脸，眼圈又红了，“你别写了吧，一点好处也没有，净浪费时间。”

我这才明白徐总的意思。看来，博客里的脏话，伤着这个小姑娘了。我笑笑，说：“要不，咱们学习班不搞了吧，这个对我也没有好处的，而且净浪费我的时间。”

徐总撅起小嘴：“那可不行，扬老师，我还要过关做你的学生呢。将来，我也得像刚才这位李哥哥那样，管100个亿的资金，我让什么涨，什么就得涨。”

“可是，已经有人说老扬狗屁不通了，说在这里学了两个星期，啥也没学到，就学会了怎么耍贫嘴。”我说道。周末的时候，我通过其他渠道，得到了这样的信息，一点也没有觉得奇怪，反而认为很正常。我想看看徐总怎么想。

“这是瞎说！”徐总愤怒地涨红了小脸，“我就学到了很多东西，我已经知道买什么股票能涨了，他学不到，是自己脑子有问题！”

我哈哈大笑起来，“一个投资家，心态要平和，怎么动不动就生气呢？照你这样子，股票做不了几年，早气死了。”我说，“去年10月，我买过东盛科技，涨停板买的，12.74元，因为它出了一个巨大的利好消息，我以为肯定能连续涨停。结果怎么样，你相信吗？收盘跌了2%，一天亏损13%。第二天，利空出来了，公司出了大事情。股票开始跌停，连续跌停，你猜我怎么做？”

徐总怒道：“去跟公司打官司，告他去，让他赔偿损失！”

“可是，在中国，有关信息披露的违规行为，如果要诉讼，必须先受到行政处罚。到目前为止，这个公司还没有拿到罚单，你去告，法院不受理的。”

“那你怎么办呢？”徐总没辙了，问我。

“我从第二天开始，天天提前挂跌停板，在第三个跌停板卖掉了，一股亏损4元多。”我看着她，平静地说道。

“那，你当时没哭呀？”

我微微一笑：“没有啊，从那以后，我开始注意这个公司，做了好多研究，从它身上赚了好多钱呢。”

“扬老师，你是宰相的肚子呀，我小女子自叹弗如哇。”徐总脸上有了笑意，“你的意思是，不管别人怎么说，做自己的事情？”

“是啊，你要看骂人的多，还是叫好的多。如果骂人的超过20%，咱们就该收摊了，没事写着自己看。要是骂人的数量不到20%，那又何必上火呢？随它去吧。”

徐总心情开朗起来，跟我谈起了她自己选择的股票广汇股份和云维股份，说周末看有报纸刊登了重头研究报告，所以她今天开盘就买进来，结果涨得都很好，广汇涨停了，云维接近涨停。“扬老师，我发现，有报告出来了再去买，真的是立竿见影呢。”

“别着急，我们明天的课程，要探讨机构的报告制作过程，以及怎么看机构报告，如何利用机构报告。你让大家准备一下吧。”

“嗯，知道啦。今天不上课，大家都有点失望呢。都很期待呀。”

“刘诗韵有一个好的去处，我们的课程才会更精彩，是不是？”

“嗯哪，扬老师，我跟刘诗韵说了，她感动得要流泪了呢，她说真的感谢你呀。”

不等我应声，办公室的门开了，李俊快步走出来，一见我，就紧拉着我的手：“扬老师，真是太太太感谢你了，小刘就是我要找的人，我们谈好了，明天过去见一下总监，过了国庆节就可以正式上班了。”

我再看刘诗韵，她的嘴角也露着笑意，有点拘谨地说：“谢谢您，扬老师！”

20. 谁先看报告？

出
师

投
资
家
培
训
班
日
记

今天，老扬喝多了，喝醉了。这是过去几年里少有的。

喝多了，是因为好消息太多：下午3点，徐总去医院取回我的化验单，证明我的免疫系统正常，只是普通的皮肤病，吃点药就好了。还没等我开心，徐总就先后接到三批用特快发给我的礼物。嘿嘿，每一份礼物，都是红葡萄酒。老扬最早的弟子张鑫悦，老扬随后的弟子李俊以及孙大老板，都通过特快专递，给老扬送来法国的、西班牙的和奥地利的红葡萄酒。更加没有想到的是，培训课程结束后，徐总居然跟大家一起给我庆祝生日！中秋节，这个连老扬自己也忽视的节日，却恰逢老扬生日，真是没有想到，喜出望外啊。

晚上，老扬早早回到家，把李俊送来的奥哈陈年特酿葡萄酒，一口气喝掉一瓶，吃掉两只阳澄湖的大闸蟹，来庆祝自己的四十岁生日，真的是其乐也融融，其福也滔滔。老扬的另一位弟子还送来一个包扎严密的小包裹，害得老扬用10分钟才打开那4层包装，原来是一支很不错的万宝龙钢笔，那意思很明显：扬老师啊，您没事，多写写？

老扬酒喝多了，拿起笔写了几个字，很流畅，很舒畅。不经意间，写下的字却是：“加油。”愣怔片刻，也知道自己的德性，喜欢做事情，喜欢做出点事情；其他的一切爱好，都是次要的。加油，在这个月亮最圆的时刻；加油，在这个人生不惑的季节；加油，在这个充满希望的国度。做自己喜欢做的，做自己热爱的，总会有一点点成绩的。即便有暂时的不如意，那也应该想到，“尽人事，听天命”，只要努力过，收获如何，由老天爷说了算，又何必去斤斤计较呢？

但是，在扬韬投资家培训班里，必须斤斤计较。今天开课伊始，我就盯紧沈洁，问道：“咱们已经得出结论，机构看了报告之后，才会看好，才会买进，股票才会涨。那么，我要问你，研究报

告完成后，第一个看到报告的是谁？”

沈洁犹豫片刻，说道：“研究员的报告会首先提交给证券报的编辑，所以，应该是证券报的编辑最先看到报告。”

我转向高明超：“她说的对吗？”

高明超想了一会儿，说：“就算证券报的编辑看到了这个报告，我觉得对我们的操作没有什么意义吧？因为编辑都要编稿子的，等稿子见报，好像已经滞后了。”

我问沈洁：“再回答我的问题，研究员的报告做完后，是谁最先看到这个报告的？”

沈洁想了好久，额头开始渗出汗珠：“我知道，很多咨询公司的报告做完后，都是先给报社的；报社的编辑看完之后才登报。这个程序，好像，好像，好像没问题，是报社的编辑。”

我转问廖雪：“你怎么看？”

廖雪很干脆：“沈洁说的，是证券投资咨询公司的研究员的报告。据我所知，很多咨询公司研究员的报告，在做之前，都是老总下的指令，要求做某只股票的研究；研究员得令之后去做，做完之后，应该先交给老总。所以，研究员的报告，第一个看到的，肯定是咨询公司的老总。”

我再盯住沈洁：“听到了吧，你说的不对。你说的为什么不对？”

91

沈洁无语，脸色绯红，陷入沉思。我转向周明清：“研究员的报告，谁最先看到？”

周明清依然挠着头，沉思片刻，道：“扬老师，我相信你所说的证券研究员，是指证券公司研究所的研究人员。他们的研究报告，第一时间看到的，肯定是研究所的所长。因为他们要把报告提交给所长，经过所长签字后，才提交给基金经理……”

“慢着，”我打断他，“你的意思是说，研究所的研究员做完报告，终极目标是基金经理？”

周明清有点奇怪地看着我：“好像是这样的。如果不提交给基金经理，他们的报告不就白做了，因为没有人买单了。”

“很好，”我转向沈洁，“沈洁，我再问你，证券公司研究所的报告，最先看到的是谁？”

沈洁有点紧张了，她站起来，想说什么，又坐下去，一会儿之

后，还是说：“是基金经理。”

周明清嘟囔道：“应该是研究所的所长吧？”

我再次盯住周明清：“你再仔细想想，是所长吗？”

周明清迷惑了，不吭声。徐总举手道：“扬老师，研究报告做完后，第一个看到的，肯定是研究员自己吧。”

大家都想笑，又都笑不出来。这么简单的答案，看起来似乎是错的，可是却是正确的。

我赞许地看着徐总，这个娇小的女孩子，尽管学历不高，却总能一针见血地直奔问题的核心。我问道：“如果是这样，我问你，你想要买进股票就赚钱，应该怎么办？”

徐总腼腆地笑了一下：“很简单啊，我跟研究员交朋友，他出的报告，第一时间告诉我就好了。这样，我就第一时间知道研究报告，可以提前买了；我买了之后，基金再买，我就能赚钱了。”

“有道理！有道理！”廖雪和宝芝都跷起大拇指，夸奖徐总。宝芝还不失时机地跟徐总来了一个拥抱。周明清、高明超都点头赞许。

等大家平静下来，我再转向沈洁：“她说的，有道理吗？有没有漏洞？”

沈洁啾嚅道：“是有道理，好像没有漏洞。”

我转向周明清：“你认为呢？有没有漏洞？”

周明清略有点吃惊，他扶了扶眼睛，沉思良久，摇摇头：“没漏洞。”

在这个间歇里，宝芝想通了，她举手道：“全国的研究人员没有一万也有一千，我们怎么可能跟每个研究员交朋友呢？”

我盯着她，再问：“研究员的报告，都提交给所长了，如果跟所长交朋友呢？”

宝芝琢磨了一会儿，还是摇摇头：“所长好像也有几十上百个吧，太多了。”

周明清举手：“一个所长，每天要看几十份报告，他自己未必能看得过来呢，跟所长交朋友，没有意义。”

我再问沈洁：“那么，我现在要问了，我们如果想在第一时间得到研究员的报告，应该怎么做？”

沈洁低头想了很久，轻声道：“应该看报纸吧。”

没有人再笑得出来。看报纸，其实没错，因为研究员的报告经常会见报。但见报的，只是很少一部分。

沉寂许久之后，廖雪有了答案：“市场上有几家公司，专门卖各个研究所的报告，一年几万或者十几万，要花钱的。扬老师，您的意见是不是说，应该去花钱买这些报告？这样，最起码可以跟基金经理同时看到这些报告。”

周明清补充道：“据我所知，基金经理的决策体系里，有时间的滞后性。就是说，基金经理看到报告后，要提交投资计划，交给投资决策委员会审议，通过之后才能开始买卖。如果我们能跟基金经理同时看到报告，那么，我们买了之后，基金经理才会买，我们也能在基金经理之前做出决策。”

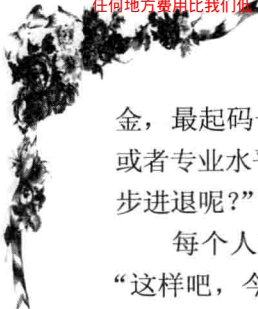
徐总沉吟了一会儿，说：“如果我们买了，基金经理不看好，没有买，那怎么办？”

周明清嘿嘿笑起来：“一个投资家，如果研究水平不够，可以理解。可是，如果你看别人报告的水平也不够，那连上帝也救不了你啦。做股票嘛，最起码要能看得懂报告，知道什么报告好，什么报告不好。如果这点都做不好，那就别做股票了。”

我对周明清的答案也不置可否。环视大家，看没有人再发言，我提示道：“买那样的报告，一年下来要几万甚至十几万，我觉得成本还是有点高。有没有其他办法，可以不花钱，又能看到报告呢？”

宝芝笑道：“那就是盗版了，好像侵犯知识产权了。”

大家都不再吱声了。我想了一下，总结道：“咱们现在的进展是这样的：机构看涨，才会买股票，股票才会涨，我们才能赚钱。机构为什么看涨？因为有研究报告。如果我们能跟机构同步看到研究报告，并且，可以自己做出判断，认为基金经理将来会买进，我们就可以提前买进，等基金经理再买的时候，我们就可以先赚钱，最起码成本比基金经理低了。要想与基金经理同步看到报告，我们可以跟研究员交朋友，让他把最新的研究结果给我们。我们也可以跟研究所的所长交朋友，让他把研究报告给我们。但这些都不保险。比较保险的，是成为某些社会公司的会员，去购买或者订阅他们的研究报告集锦，基本上可以做到与基金经理同时看到报告。但是，这要求有足够的专业水平能看得懂报告，也要求有一定的资



金，最起码一年要付几万元吧。我现在要问的是，如果你没有钱，或者专业水平不够，看不懂报告，还有没有方法可以跟基金经理同步进退呢？”

每个人都在沉思。我明白，今天是没有答案了。于是宣布：“这样吧，今天是中秋节，大家早点回去跟家人团聚，同时好好想想我的问题，明天的课程，我们解决这个难题，好不好？”

当然好！6个学员频频点头，准备离开，徐总变戏法似的从圆桌下拿出一个大蛋糕，高声叫道：“扬老师，生日快乐！”

是的，今天，我很快乐。

21. 与机构同进退

今天上课前，徐总告诉我，沈洁提出不再参加学习班，孙老板决定安排她到内贸部门做主管；刘诗韵则从明日开始，正式到李俊的单位去上班了，公司还是按照惯例，晚上大家一起聚一下，欢送她“高就”。

屈指算来，学习班里离开的人已经不少了：张宁宁、展飏、龙再飞、刘诗韵、沈洁。这个周末之前，我还要再淘汰一个人。想一下，觉得有点残酷。孙老板交给他们每人一笔资金，亏损与他们无关，而盈利有分成，也许更人性化？可是，这不是我想要的。真正的投资家，必须经过各种残酷的考验，否则，将来怎么能顶住重重压力呢？淘汰谁，我心里已经有了目标，但是，我要看今天和明天的表现，才能最后确定。

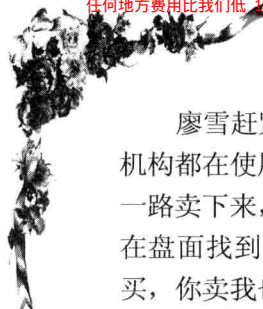
今天的课，我要大家谈谈如何做到跟机构同步进退。还没等我点名，高明超就站起来，高兴地说：“扬老师，我发现了一个规律，应该能跟机构同步进退。”

“哦，这是好事情啊，你说说看。”

高明超拿出一张纸，边看边说：“我跟着你买了澳洋科技，今天一直在盯盘。下午1点10分的时候，我发现它每隔20秒就有一笔抛盘，于是，我就查前面的成交，结果发现，从上午11:18开始，每20秒就有一笔50手的抛盘，相当于每分钟1.5万股，这种交易，一直延续到下午1:50左右才结束。后来还出现了连续的1.5万股的卖盘和连续的20手的卖盘。我认为，这是机构在利用交易系统自动执行卖出指令。”

廖雪不屑一顾地说：“这个技术，10多年前就有了，不算新发现吧？”

宝芝斜了她一眼：“别人发言的时候，要耐心听，等人家把话说完。等他把所有的观点都亮出来，再请你反驳，如何？”



廖雪赶紧闭口。高明超顿了一下，接着说：“据我所知，很多机构都在使用开发好的交易系统，指令下达后，会一路买上去或者一路卖下来，由于指令都是事先设定好的，所以很有规律。如果能在盘面找到买进的蛛丝马迹，应该能做到跟机构同步，你买我也买，你卖我也卖。”

我很高兴他能注意到这一点。因为下午的盘面我已经看过了，类似机械化的卖盘，中午前后大约 60 万股，收盘前大约 40 万股。今天一天，有一家机构确实在利用交易系统净卖出了大约 100 万股。没有想到，高明超这个新人也注意到了。我问他：“既然是机构在卖，你的意思是说我也该卖了？”

高明超摇头：“我分析，今天卖的机构，应该是打新股中签的。我只是没有想到，新股中签的人这么有耐心，一直到今天还没卖完。也许等他们卖完了，就该涨了。”

我点点头：“不错，如果看盘仔细一点，是能发现基金买进的征兆的。跟基金同步进退，安全系数要大一些。前段时间我看过海正药业和中集集团，这两只股票都有基金买进的迹象。不过，跟着去买卖，未必能赚多少钱。你这个发现，可以打 6 分。不错。”

周明清举手道：“扬老师，如果这样可行，我想可以编一套程序，专门跟踪它。一旦某只股票出现了类似手法，就可以认定是基金买进，我们可以跟进去。”

我点头，这是一个不错的主意。

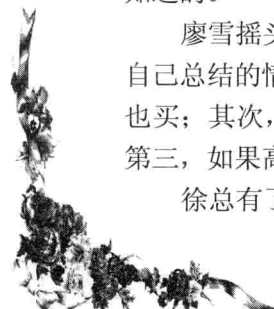
我又转向廖雪：“你有什么好的意见？”

廖雪道：“我们可以每天看交易所的交易信息公告，那里有当天各个席位的买卖情况。如果发现是机构专用席位在买进，我们可以分析它买进的力度，然后在未来几天观察它，等它回落到跟机构买进时差不多的价格，去买进，就相当于跟基金共进退了。”

“哦。这个方法好像没有什么特别的吧，”周明清道，“大家都知道的。”

廖雪摇头：“我觉得方法也许大家都知道，但未必能用好。我自己总结的情况是：首先，一定要在刚开始涨的时候，机构买，我也买；其次，一定要在跟机构差不多的价位去买，不能成本太高；第三，如果高于那个价位，可以等它跌回来。”

徐总有了兴趣，道：“雪儿姐姐，你能不能举个例子？现在有



什么股票好买？”

廖雪笑笑，说：“比如八一钢铁，扬老师买的时候是9元多，后来，12元多出现机构专用席位大举买进；17元多的时候，机构又大举买进，后来涨到20多元。那么，12元的时候是机构刚开始买，可以跟。17元的时候，就未必了，可以等一等。今天跌到17元以下，其实就进入了机构的成本区，又可以买了。”

宝芝反驳道：“那最近这几天，也许就是机构在卖呢。你怎么知道17元买进的机构20元以后没有卖？如果他们卖了，17元还能买吗？”

廖雪语塞。

周明清举手道：“据我了解，多数机构，或者说绝大多数机构，不会在买进之后赚百分之十几就卖掉。他们多数还是中线持仓的。所以，如果按照廖雪的方法去买，得注意时间问题。假设机构17元买进，短期内回到17元，可以买。如果很快就涨上去了，过了大半年又回到17元，那就不能买。还有，就是看企业的基本面是不是发生了变化，如果有意外变化，就算掉到17元以下，也不能买。”

嗯，今天的讨论，有收获。大家渐渐进入状态了。我转向孙宝芝：“你还有什么好的意见？怎么样做到跟机构同步？”

宝芝笑道：“我听说有一种叫龙虎榜的软件，可以随时看到机构席位买卖的情况，据说一套要12万元，能覆盖四分之一的营业部。如果花20万，能覆盖60%的营业部。要不，咱们去买一套这个东西？”

“呵呵，宝芝，花这么大代价的东西，其实未必有用的。”我说道，“我认识一个人，曾经花了30万，搞了这么一套东西，结果用了半年多时间，把自己的1200万全部赔光了。你信吗？”

“不可能吧，怎么会赔光呢？做股票……”宝芝不信。

我告诉她：“以前，营业部是允许透支的。那个人从200万做到1200万，只用了一年时间，靠的就是那个龙虎榜，机构买进他也买，机构不卖他就不卖。结果，在2001年的时候，股市崩盘，很多庄股，机构根本无法卖出，他就等，股价跌一半，他的身价就赔光了。是真人真事。”

“啊，扬老师，按照你的说法，跟着机构买，也未必能赚钱

啊！”徐总惊讶地说。

我肯定她的观点：“没错，一点没错。大家刚才讨论的话题，都是关于如何与机构同步进退。做到这一点，能赚钱，但未必肯定能赚钱。跟着机构做，学问还大着呢，要好好研究。”

徐总有点失望，也有点怀疑：“那，怎样跟机构做，才能确保赚钱呢？”

“对啊，我也想问你呢！应该怎样做能确保赚钱呢？”

大家讨论一番，渐渐发现了问题，因为很多基金也会亏损，有的亏损还很严重。跟着机构去买，怎么可能确保赚钱呢？机构也有买错的时候啊。周明清想起一件事情，就到我的办公桌前看电脑，一会儿之后回来，说：“东方集团在9月13日那一天，有一个机构买进将近1亿元，价格在35元左右，现在才过去两个星期，股价到26元了，亏损20%多。”

“很好，你们晚上要跟刘诗韵去吃饭，早点结束吧。我们明天就解决这个问题，跟着机构买，怎样做到确保赚钱？”

22. 买在机构前

早上起床后，耳畔一直荡漾着一首优美的旋律，那是中国古典音乐《春节序曲》的调子。上班后，搜索一下，找出来，仔细听了两遍，那热情奔放、积极向上的调子再一次打动了我。每当听到这个旋律，脑海里总能浮现出某年春节团拜会，周总理听着曲子、打着拍子的神态，那种从容、镇定、安详和幸福的神情，让我油然而生亲切而崇敬的心情。今天再听，眼泪禁不住要涌出来。我想，也许，这首曲子，最能反映我的心态吧。

从澳洋科技上市那天起，我一直为自己的研究而疑惑：为什么这只股票表现这样差？为什么有机构迫不及待地用交易程式来卖出？为什么那么多网友在进行匿名的指责和漫骂？是不是我扬韬真的错了？难道我在这个股票的研究过程中漏掉了什么？一度跟上市公司联系，想去江苏阜宁看看施工现场的情况，但跟董事会秘书电话联系后，又最终放弃了。董秘说，如果真的看好他们公司，就不要管它短线的波动了。这句话，打动了我。是啊，自从鑫富药业之后，好久没有持一只股票超过3个月了。而澳洋科技，既然我没有做错什么，又何妨多拿一段时间呢？

这样想着，心也就安定了。我不再在乎机构为什么卖而不是买，也不再关心别人怎样评价，只坚信一点：只要研究没问题，市场波动都是正常的。开盘后，看到澳洋科技快速地涨起来，到了42元以上，我就知道，自己的判断没有错。此时，再听《春节序曲》，再浮想周总理打着节拍的神情，心态就多了一些从容。所以，看盘面时，有些懒散，把想买的股票买完后，无钱可用了，便甚觉无聊。下午两点多，接到高中同学玲子的电话，说她到上海来了。有朋自远方来，不亦乐乎！就立刻放下手边的工作，赶过去相见。20年不见，无尽言语诉衷肠啊！等接到徐总电话的时候，居然已经4点半了！匆忙返回公司，回到办公室，大家早已等候我多时了。

看到5位学员精神抖擞的样子，我知道他们今天又赚钱了。最兴奋的显然是高明超，这位高大的小伙子，昨天说准了澳洋科技的奥秘：是新股中签的机构在卖出，等他们卖完，股票就该涨了。今天果然涨停，难怪他兴高采烈。

“我们今天研究的重点：跟着机构买，怎样才能确保赚钱呢？谁先说？”

我话音刚落，高明超就举手道：“扬老师，我现在的结论是：买股票，不必跟着机构买，只要研究到位了，任何时候买都可以！”

几个人唧唧喳喳议论起来。我索性让大家把这个话题讨论完。

等圆桌旁恢复平静，我问道：“谁有不同意见？”

廖雪举手道：“高明超说得对，他抓住了问题的要害，好股票，肯定会涨的。研究做透彻是第一位。”

“还有不同意见没有？”我看看大家，然后盯着宝芝。宝芝摇摇头。我看看周明清，周明清也看看我。最后，我把目光转向徐总。

徐总想了一会，站起来说：“我理解，扬老师。前面的课程，让我们明白了一个流程，那就是：为什么赚钱？因为股票涨。为什么股票涨？因为买力大。为什么买力大？因为机构看涨。为什么机构看涨？因为有报告。谁最先看到报告？研究员自己和研究所所长，以及基金经理。他们看到报告，看好股票，所以会去买。我们跟着基金经理买股票，应该能赚钱。但是，有时候也不一定能赚钱，需要讲技巧。技巧在哪里？就在昨天和今天的课堂里。我觉得，扬老师的这个流程是对的。高明超因为昨天选了一个好股票，就得意忘形了，以为可以不要这个流程，这个想法，好像是错的。”

宝芝一边听一边点头，等徐总说完，她也附和道：“扬老师前面的课程，好像解决了高明超的疑问。如果不是机构买进，单靠散户的力量，股票再好，也未必能涨。我认为，咱们还是要回到学习班的课程流程里，不要节外生枝吧。”

我看看高明超，他低着头假装没看到我。我说：“一个投资家，最重要的素质，就是尊重历史。对过去的结论随意否定，不是一个投资家应有的素质。高明超，我对你得出这样的答案，感到很失望，十分失望。这个星期，我们还要淘汰一个人，我不希望是你。”

高明超听到我最后两句话，脸色突然变得很难看。

我转向周明清：“对于跟着机构买如何能确保赚钱，你有什么看法？”

周明清很自信地站起来说：“我认为，应该花几万元钱，订购一套能涵盖所有券商研究所报告的系统，每天看这些报告，根据不同基金的口味，确定哪些股票会被他们看中，等他们买的时候，我们的龙虎榜系统就能监测得到，那时候，我们也跟着买。这样，就可以确保赚钱了。”

我点点头：“你的话包含两层意思：首先，尽量搜罗报告；其次，跟踪机构动态。是不是？”

周明清道：“是的。我昨天搜集了所有机构的研究报告，对建行的定价都是9.5元左右。但前天和昨天的盘中价格都是8.5元~9元，我认为低估了。根据市值比例计算，我认为基金将来肯定要买建行，而前天的时候，基金买进已经超过了60亿。我判断，机构的配置没有结束。于是，我昨天卖掉了所有股票，买进建行，果然，今天一天就赚了8.6%。所以，我认为这个方法是可行的。”

我很惊讶。这个相貌平平戴着厚厚眼镜的小伙子，居然很快放弃了他的数学金融理论，转到我的行为金融上了，而且，做得如此坚决、如此自信。实在是难得。

周明清能在两周之内，通过这个小小的培训班，迅速领悟要旨，改变自己已经形成的学院派理论体系，转入到实战派之中，委实难得！我看到了将帅的风范。因此，我由衷地点头称许，还伸出大拇指夸奖他。

徐总高高地举起手：“扬老师，您原来有要求的，答案只能一句话，他已经说了好多句话啦。”说完，她还调皮地眨了眨眼。

“对啊，周明清，你用一句话来总结一下嘛！”我说道。

周明清一时愣住了，没有反应过来。倒是廖雪反应敏捷：“买在机构前！就是说，你先买，等机构买的时候，它就肯定涨起来了。”

“对！对！对！”宝芝和徐总都高兴地笑起来，又都跑过去跟廖雪拥抱。徐总口里还夸道：“雪儿姐姐，你好聪明噢！”

等大家再次平静下来，我问高明超：“这样做，有没有风险？”

高明超想了一下，说：“你买了，机构在你后面也买了，当然涨啊，没有风险。”

周明清立即站起来说：“不对。这里也有风险的：首先，你买了，如果机构不买怎么办？其次，你买了，机构也买了，但股票也可能下跌而不是上涨啊。因为机构并不一定是拉涨的动力，对不对？”

我再次连连点头。能把投资道理说得如此清楚的，罕见！我站起来说：“现在，我宣布，周明清是未来四人小组的第一个入选者。其他3个人选，会是谁呢？”

徐总连忙举手：“扬老师，是我，我最能领悟您老人家的意思啦，所以……”

我摇摇头：“谁能解决周明清提出的风险问题，谁就能过关。你们想想看。”

大家沉默了一会儿，高明超又举手道：“扬老师，好股票，不怕机构不买；机构不买，也一样涨吧。好比当年买的鑫富药业和广济药业，机构不买，照样涨呢。”

“买在机构前！”我沉吟道，“就是说，我买的时候，我就已经知道机构会来买了。后来的广济药业和鑫富药业，都有机构在买。单纯靠散户的力量是不行的。好比澳洋科技，我就断定将来机构一定会买。知道吗？只有你先买了，机构后买，你才会赚钱。周明清提出的问题的本质是：你怎么知道机构以后会买？这个话题，你们谁能解决？”

大家互相看了看，显然感到了问题的不简单。没有人再说话了。

我开始收尾，“那好吧，明天的课程：你怎么知道机构将来要买？”

23. 他会买，我知道

满盘红彤彤！国庆长假前的股市，给了所有持股人一个大大的红包。今天的学习班，应该笑声飞扬才对，为什么大家坐在圆桌前，却没人说话？我明白了，今天，我们必须再淘汰一个人。从4人中选一个淘汰，看起来有点残酷，却是我定好的规矩。会是谁呢？

我还是先开课。“咱们现在得出的结论已经很明确了，那就是，要买在机构前。你买进之后，一定还要有机构去买，股价才会涨。但是，你怎么知道机构会买呢？你通过什么来判断这一点呢？如果你判断错了，你买进之后，机构并没有买进，那你的风险就大了。对不对？好了，明清，你先说说看。”

周明清站起来，很自信地说：“我觉得首先要分析机构的资产配置要素，根据他们的配置要素，有一些股票是他们必然要配置的。比如说，以前招行的流通市值占上证50指数市值的13%左右，几乎所有新发行的基金都要买它。那么，如果这段时间新发行的基金很多，钱非常非常多，那你买招行，几乎肯定会涨。”

“嗯，研究资产配置要素。那在你看来，基金的配置要素是怎样的？”

周明清拿起他面前的一张纸，看了几眼，说：“绝大多数基金要跟踪各类成分指数，为了能保持相对收益率，几乎所有的基金都会买权重最大的那些股票。所以，我觉得，可以重点盯权重最大的30只股票，哪只股票调整到位了，新基金又发行了，或者企业的基本面发生了变化了，或者研究员写报告了，都可能激发基金新的购买欲望。这个时候去买，就可以保证买在机构前。”

“很好，盯权重股。还有吗？”

周明清受到鼓励，有点激动，挠挠头，继续说：“还有，就是行业配置比例。绝大多数机构为了分散风险，保持相对收益，都会配置不同行业的股票。在同一行业内，他们肯定配置权重最大的股

票。”

“很好，行业内的权重股。还有吗？”

“还有就是新股。老股大多数机构都有配置了，新股如果不错，机构肯定要买的，我们找准时机提前布局，应该稳赚。比如我昨天买建设银行……”

我打断他：“好了，你以后要切记，一次成功的操作，不值得炫耀两次。对投资家来说，没有成功的概念，只有失败的操作才会让他反复去想。”

周明清不好意思地坐下。

我总结道：“周明清说得很到位，是不是？有些股票，基金肯定要买的。你盯住那些股票，等机会出现去买，就肯定赚钱了，对不对？很好。高明超，谈谈你的观点。”

高明超站起来：“周明清说的，我也研究过，我也赞成他的意见。”

大家都笑了。我问道：“我们不是开大会表态啊，你的意见呢？”

高明超高大的身躯晃了一下：“可是，我研究的结果也是那样的，让他先说了。”

“那你有什么要补充的没有？”我问道，看见大家又都在笑。

高明超立在那里，有点不知所措的样子。这时候，我看见廖雪举手，就让他先坐下。

廖雪说：“我认为，如果价值被严重低估，同时，又有研究所出报告推荐，那么，基金肯定会买。比如最近的太极集团，就是有联合证券的研究报告推荐说价值严重低估，所以，基金买了，股票就涨了。”

“价值被低估。”我嘀咕着这几个字，“详细说一下。”

廖雪说：“价值评估是投资界天天要接触的东西，现在券商研究所比较常用的是DCF法，就是计算折现现金流，求出一个企业的真实价值。还有的用净现值法。我研究的，还有几种……”

我打断她：“我知道，不必多说了。PB、PE、PEG，统统都有一个P；DCF、DDM、DDT，全部都是你的D。你的地盘，你做主。”

大家哄堂大笑。

高明超疑惑地问：“扬老师，我怎么没有听说DDT法呢？”

难得。这小伙子，我说得这么急，他都能听出苗头来。周明清笑道：“我理解扬老师的意思，用那些估值方法去做企业价值评估，好比……”

我再次制止他。有些事情，理解就是了，何必说呢？我转向宝芝：“该你了。”

宝芝皱着眉说：“要想买在机构前，买了之后，机构马上就会买，我觉得难度很大。也许，我们在选择股票的时候，应该从多个角度分析一下，这只股票，会不会有基金来买？”

“嗯，不错，怎么分析？”

宝芝细细的牙齿咬着嘴唇，继续慢慢说道：“基金的操作，都有一套规矩的。这些规矩，大同小异，有一些共性。比如说，不买垃圾股；不买流动性差的股票；不买公司治理不好的股票；不买确定性不足的股票等等。而有些股票，肯定会买，比如周明清说的权重股，行业内的权重股，等等。”

我对宝芝的回答很满意。这个学贸易的小姑娘，能在接触投资不长时间后，就说出这些专业性比较强的东西来，难得。

徐总四顾，自觉地站起来，说：“扬老师，我在想，咱们是不是应该研究一下基金经理的心思？”

“怎么说？”

徐总分析道：“基金经理也都是想赚钱的。所以，他们买股票之前，都要判断一下，这只股票能不能让他赚钱。所以，咱们买股票之前，也要先分析一下，这只股票，会不会让基金经理感到满意。有哪些证据表明基金经理会来买？那么，我们提前买，就比较安全了。”

“嗯，徐总说得不错。”我肯定她，“我在去年买过一只股票，是国药股份，当时我是看到了中金的报告，中金当时很看好它，很多机构也看好它。我看了不下10份研究报告。但是，当时它因为股改，停牌了。后来复牌了，出现了5个涨停板。我是在第5个涨停板买的，才12元多，送股除权后不到10元的成本。后来，在20元的位置，基金经理全面配置，抢盘呢，我就卖了。当然，它现在已经50元了。大家回想一下这个案例，就明白周明清、宝芝和徐总说的道理啦。”

徐总继续点头：“对的，要研究人的心理。行为金融理论，是

肯定有效的。机构会不会买呢？知道他会买，那肯定赚钱了。”

看见大家都露出肯定的神态，我终于提出了大家期待已久的话题：“好了，本周的课程结束了，你们谁愿意自动退出，把机会让给别人？”

每个人都低下头，不说话。这个学习班，他们都不想退出。

这在我的意料中。“那好，先散吧，我回头让徐总通知相关人员到我办公室来。徐总，你留一下。”

24. 没有确定性

我回到办公桌前坐定，徐总把门轻轻掩上，蹦蹦跳跳地过来，帮我把水添上，然后轻飘飘地靠在我桌前，笑嘻嘻地问我：“扬老师，您要我去通知谁？”

我示意她坐下，有事跟她谈。徐总不解地看看我，神色有点慌张，匆匆坐下。

“小徐啊，”我盯着她的小脸，看她脸色逐渐变得凝重，才语重心长地对她说，“经过认真考虑，我决定，让你退出这个学习班。”

徐总的脸色“腾”地涨红了，她一下子站起来，眼圈很快红了，一会儿之后，大颗大颗的眼泪扑簌簌地顺着脸庞滚落下来。她茫然无助地坐下来，低下头，轻声抽泣起来。

我燃起一支烟，慢慢抽着，吐着烟圈。今天的烟，味道怪怪的，我想戒烟了。马上就是国庆长假了，我想，假期里把烟戒掉吧。

徐总抽泣了一会儿，从我桌前的纸巾盒里抽出纸巾，擦干眼泪，眼圈虽然还红红的，却也平静下来。“扬老师，”她说，“不管你怎么决定，我都听你的。可是，我要说，你淘汰我，可能是错误的。”

我把烟熄灭，然后问她：“怎么说？”

“我知道，大家嫌我的学历低，别人都是研究生学历，我才是大专，而且，我以前在洗浴城里管过人事，就被别人传歪了。可是，扬老师，你还有不知道的，我能跟你说吗？”

“没关系，这里就我们俩人，你说吧。”

徐总轻声道：“扬老师，不是我学习不好，考不上本科，而是我家是农村的，重男轻女。我一出生就不受欢迎，我爸爸妈妈是超生游击队，跑来跑去，终于生下我弟弟。我从上小学起就是家里的帮手，从来没有一心一意地学习过。我爷爷都不同意我上高中的。高三第一学期，上体育课的时候，我跳木马把右腿摔骨折了，在家里养了4个月，老师想让我留级一年，家里人都反对。高三第二学

期，我又生了一场病，在家休息了一个月。高考的时候，又遇到麻烦，结果只考上专科。”

徐总说到这里，似乎心里轻松了：“我从上初中的时候开始，就一直是自己独立生活。从大学开始，就没有要家里一分钱，因为我能吃苦，能赚钱。我学习也很用功的，本来可以继续读本科，可是我想早点接触社会，所以……可是，我没想到，现在这么看重学历。可是，扬老师，你不是说做事情靠能力吗？怎么也在乎学历了呢？你要教我们的行为金融理论，心理学是基础，这些人里，只有我是心理学专业毕业的，你不要我，是不是说不过去呢？”

我“嘿嘿”笑起来：“小徐，我实话跟你说，女孩子，做投资，不合适的。没有女人在投资界里混出名堂的。”

徐总已经完全平静了：“扬老师，您给我一次机会吧，我做出个样子给你看。”

“那如果你留下，淘汰谁呢？周明清？”我问她。

“别，别，”徐总慌张地说，“如果您要让周明清走，那还是算了，我走吧。”

“那有谁呢？”

徐总沉默着。

“你让宝芝进来吧，我跟她商量一下。”

徐总默默地开门出去，一会儿就把宝芝带了进来，她又要开门退出，我说不必了，让她在圆桌前坐着。

宝芝的卷发已经烫平了，一根根直发规规矩矩地垂着，衬托出秀气的脸蛋。她可能已经听徐总说过了，面色有些黯淡，坐下之后就说：“扬老师，你是不是再考虑一下？”

我点点头：“宝芝，我想在你和廖雪之间淘汰一个，你看……”

宝芝一愣：“你不是说徐总……”

“不是的，我现在认为徐总应该留下。”我肯定地说。那边，徐总以为自己听错了，看了看这边，站起来，做了一个V字的手势，晃了晃。我继续说：“我认为，你是公司老板，既要管贸易又要管投资，也忙不过来，所以，不如你退出把空间留给其他人。如果你认为自己是老板，要留下，那就让廖雪退出。你看呢？”

宝芝紧锁双眉：“我觉得廖雪的基本功还比较扎实，你怎么会让她退出呢？”

“是啊，所以我犹豫嘛。这几个人里，你退出比较合适。”

“为什么要我退出呢？”

“那你说让谁退出呢？”

“为什么一定要有人退出呢？”宝芝反问。

“因为这是我定的规矩！”

“为什么要有这个规矩呢？扬老师，干脆都留下来，不就行了？工资我们付得起的。”宝芝的立场变得坚定起来。

我看看她，再看看徐总。徐总也凑过来说：“是啊，扬老师，干脆都留下来算了，多一个人不算啥的。”

我摇摇头：“你们说过，给我自主权的。这个事情，我说了算。徐总，请你叫廖雪进来。”

她们俩人劝说了好久，我不松口，宝芝很不情愿地点头，徐总很不情愿地出去了。

廖雪一进门，就风风火火地叫起来：“扬老师，扬老师，你怎么能这样呢？为什么是我，你搞错了吧？”

我让她冷静点，她大声说道：“你让我冷静，我怎么冷静？我自以为是你的好学生，怎么会让我走呢？扬老师，我哪里不如别人了？论学历，我最起码是研究生吧，比本科生还高一级吧？论学校，我从清华大学读到交通大学！论专业，我是读经济学的，我的功底要比读贸易的好吧？你淘汰沈洁，我觉得还可以理解，她毕竟是一个贸易系毕业的本科生，可你怎么能淘汰我呢？”

旁边，宝芝和徐总不断地劝慰她，让她冷静。我也冷冷地看着她。这一会儿工夫，已经得罪了徐总、宝芝、廖雪3个人了。

“那你说说看，淘汰谁比较合适？”我问她。

“高明超嘛！你看他个子大大的，笨头笨脑的，淘汰他比较合理。”廖雪斩钉截铁地说。嗯，第四个。

我对徐总说：“把高明超叫进来吧。你们都在圆桌旁边等着。我来跟他说。”

高明超晃着高大的身躯进来的时候，我没有觉得他笨头笨脑的。我觉得他很可爱。他手里拿着笔记本，神色黯然，在我面前坐好，不等我开口，就先说道：“扬老师，请您先给我签个名好吗？我等了好久了。”

我想了一下，以前有个龙再飞，一再让我签名，我都没答应。

可今天……我拿过刚刚收到的生日礼物，那支黑色的万宝龙金笔，在他的笔记本上签好名，然后跟他说：“高明超，我以前有一个学生，跟你很相似的，现在在一家保险公司做投资经理，管理上百亿的资金。你读的是会计专业，也许比较适合在研究所或基金公司里工作。我在这方面还有一些人脉资源，好几家证券公司正在重组研究所，有几家基金公司也在招兵买马。如果你愿意，我会向他们推荐你，你看如何？”

高明超点点头：“嗯，谢谢您。不管怎么说，我很感激扬老师，这两个星期的培训，让我收获很大，我希望就算淘汰出去了，以后也能继续跟你学习。”

“没问题的。”我说，“我把手机和电子邮件都留给你，你随时可以跟我联系。”边说，我边拿过他的笔记本。写完，递给他，他已经流下眼泪来。

“我很抱歉，培训班的淘汰还会持续下去，一个月后，只能留下两个人。这是没有办法的。”我摇摇头。几个女孩子走过来，跟高明超恋恋不舍地拥在一起。徐总又流下眼泪来，跟高明超拥抱了一下，然后说：“晚上，咱们请你吃饭，好吗？散伙饭。”

“嗯，好吧。”高明超很快恢复了平静。他的个子最高，显得也最沉稳。实在是难得。

高明超离开后，我通知徐总，让周明清进来，大家一起开个会。

等大家坐定，我点名道：“徐总，现在，你给大家讲一下，我今天这堂课的内容。”

徐总一愣，很快恍然大悟：“扬老师，你是不是说，投资家，不能有条条框框，应该怀疑一切，哪怕你扬老师的决定，也不都是一成不变的？”

宝芝也回过神来：“扬老师，如果高明超也坚持，跟你讲道理，你是不是也会让他留下来？”

我一字一顿地说：“投资，就是买不确定性。在投资家眼里，永远没有确定的事情。不确定性，就是风险。你们记住了吗？”

“记住了！”大家异口同声地说。

“但是，我还是要告诉你们一个确定的事情：我的精力有限，4个人也太多了。一个月之后，我们必须再淘汰两个人。这一次，没有讨价还价的余地，请你们做好准备。”

25. 为什么赔钱？

期待已久的“罗莎”台风终于来了！整整一天，我坐在宽大的办公室里，悠闲地看着大盘上涨，不时看看窗外，那栋高楼孤独地屹立在风雨中，巍然不动。窗口的缝隙，传来阵阵的风啸声，成串的雨滴疯狂地扑打着玻璃，似乎想闯进来。偶尔来到窗前，看路边树木在狂风下摇摆着身躯，看行人的雨伞被吹得散开，看原来拥挤的路口变得空空荡荡，心里感到十分愉快。这就是我期待了整整一年的台风！台风终于来了，终于裹挟着暴雨来到了这个大都市里，让我的心情感到了一丝凉爽。上海，这个伟大的城市，非有台风不能驱散他的闷热，非有暴雨不能洗刷他的燥热！

看着我悠闲的样子，徐总显然感到纳闷。她趁其他人陆续来到空儿，疑惑地歪头问我：“扬老师儿（这丫头，不知道什么时候学会了济南腔，听起来蛮亲切的），您今天好像没赚钱反而亏损了吧，怎么看您好像比赚了一倍还开心呀？我过来快一个月了，第一次看您这么轻松呀。”

⑪

“嘿嘿，”我淡淡一笑，“钱是赚不完的，台风却难得来。一年一次哇，赔点钱不算啥，欣赏台风比赚钱更重要。”

宝芝恰好经过我身边，听到这句话，也歪着头看我，还把手背放到我的额头试了一下，娇嗔道：“扬老师，您老人家欣赏这台风，好像代价大点了吧，您知道今天赔了多少钱吧？咱们花这笔钱可以到美国看100次台风啦。”

我依然淡淡地笑笑：“宝芝，你得允许扬叔叔赔点钱吧，否则怎么显示你们水平高呢？”

“啊，吓吓吓！”宝芝怪叫道，“叫一声老师就卖大当叔叔啦？我们小徐可还叫你韬哥哥的！”

廖雪也凑过来，扳着宝芝的肩膀，笑咪咪地看着我，说：“扬老师，你猜猜看，咱的资金现在变成多少啦？”

我突然想起来，宝芝的私房钱应该变成很多了吧。看着大家都坐下，我就问宝芝：“怎么样，你们的400万，现在有多少了？先把情况汇报一下。”

宝芝看了一眼徐总，徐总拿出她的笔记本，嘻嘻笑道：“扬老师，是这样的：廖雪的50万变成67万，宝芝接管的50万现在是52万，我接管的50万现在是53万，周明清接管剩余的全部资金，250万变成了278万。合计起来，400万到今天，正好是450万多一点点，利润率12.5%。嗯，同期大盘涨幅是9%。”

我迅速心算了一下，暗暗惊奇，廖雪的利润率居然达到了34%！按照当初的约定，她可以分到3万多的奖金，远超过她的工资。难怪她一脸兴奋。

我对廖雪点点头，转身问宝芝：“你的利润率不高嘛，才4%，怎么这么差呢？”

没等宝芝说话，徐总先叫屈：“不对呀，扬老师，孙总接手的是展飏留下的账户，是从38万做到今天的，利润率超过36%了。”

“哦，那你呢？你接手的是谁的账户？”

“我接手的是张宁宁的呀，不过我接手的时候，市值40.5万，到今天为止，利润率也超过30%了。”

我看看他们，一个个春风得意的样子，从内心里感到高兴。但很快，我就把这种高兴劲给压下去了。我扭头问廖雪：“说说看，你为什么赚钱？”

廖雪兴奋地站起来：“因为我买的股票好啊，扬老师，我买的中海油服，37元买的，今天43元卖的，比你卖的价格要高4元呢。光这一只股票，我就赚了16%呢。”

“嗯，不错，不错，”我连连点头，“周明清，好像你的利润率、刚过10%嘛，跟大盘差不多，为什么赚钱不多呢？”

周明清不好意思地挠挠光头——看来，国庆节期间，他又理发了，好像要永远保持6毫米的和尚头——慢腾腾地站起来说：“嗯，我也算了一下，我接手的资金，原始值是241万，到目前为止的利润率其实是15.3%。如果要跟大家比，需要把我的操作时间加权平均，这样，我的收益率相当于19.2%。跟大家相比，还是有差距的。不过，我认为只要跟踪大盘就可以了，我的收益率水平已经相当于大盘指数涨幅的2倍了，所以，我还是满意的。”

我继续点头称是。看到宝芝在我对面皱眉头，就问她：“宝芝，你的收益率好像是最高的哇，没见你开心呢，你说说看，为什么赚钱这么多？”

宝芝拢了一下刘海，双眸闪亮，定定地说：“因为我找到了赚钱的秘诀。”

“哦？”我一怔，“赚钱的秘诀？”

“是的，扬老师，我赚钱，因为我买对了股票，我买的股票能涨。为什么能涨？因为有机构在买。机构为什么买？因为有报告呀。但是，这些还不是赚钱的秘诀。”

“那到底什么是你说的秘诀呢？”我很高兴宝芝领会了我的意思，也说中了要害。

“赚钱的秘诀是有一个好老师，就是您，扬老师。”宝芝说到此处，看看其他人。大家都安静下来，看着她。她继续道，“如果没有您的教育，我就不知道上面的流程。因为您的教育，我知道了怎样买股票，买什么股票，所以才会赚钱。扬老师，我要真心地感谢您。”宝芝说到这里，有点动情了，她站起来，恭恭敬敬地给我鞠了一躬。

我微笑，廖雪率先鼓起掌来，其他人也跟着鼓掌。

“宝芝哇，”我学着孙大老板的腔调，对她说，“我还是那句话，你们赚钱了，不要谢我，只要一两年以后，你们不在背后骂我，我就心满意足了！”

不等大家反应，我立即跟上一句：“好了，今天你们要讨论的话题是：扬老师今天为什么赔钱了？注意，在大盘上涨 2.5% 的情况下，我今天的亏损幅度高达 2%！亏损的钱也很多啊，够我们大家一起到美国来回 100 次了。原因是什么？宝芝，你先说。”

宝芝刚刚有点激动，眼圈都红了，听我这么一说，脸颊又变得绯红。她有点不好意思地嘬了一下小嘴，想了一会儿，才说：“嗯，是因为您买的股票在下跌。赚钱嘛，是因为股票涨；赔钱嘛，当然就是因为股票跌啦。”

我看看廖雪，廖雪也想了一会儿，才说：“扬老师，我觉得您这次错过热点了。如果您早点卖掉钢铁股，买进金融和地产股，今天肯定能赚钱。”

我摇摇头，点名周明清。他哗啦哗啦翻着手里的叠纸，抽出

其中一张，对我说：“扬老师，我这里有一份中金公司的行业轮动的资料。这份资料显示，上周表现最好的行业是保险、金融，表现最差的是运输、消费服务。在板块上，大盘成长股表现最好，中盘价值股表现最差，小盘股表现平平。我对这份资料加工之后，认为本周表现最好的应该是大盘的保险和金融。所以，我今天加仓的是工商银行和平安保险，把所有小盘股都卖了。从这个角度看，我认为，您今天亏损，主要的原因是没有跟上市场的主流板块。您不是教育我们说应该买机构看好的股票嘛。”

“嗯，你说得很好。”我肯定他，“大家说的也都在理，我很受启发哇。不过，大家说的还都是现象，不是本质。请你们再好好考虑一下，我到底为什么赔钱呢？本质是什么？”

大家讨论了一会儿，徐总看我有点疲惫，就跑到我办公桌前，把我的香烟拿过来，对我晃了一下。我摇摇头，挠挠手心里的痒，示意她去拿药。她再跑回去，把烟放下，从电脑显示屏下把我的药拿起，顺使用纸杯倒了一杯温水。看着我把药吃下，她悄悄问：“扬老师，您真的戒烟了？”

我点点头，伸出3根手指，说：“这个月每天3支烟，下个月每天两支，用3个月戒掉。”

“不可能的呀，孙大老板戒烟20多次了呢。”徐总边笑边轻声说。

我让大家安静，然后问徐总：“你说说，我今天赔钱，本质的原因是什么？”

徐总吐了一下舌头，看看宝芝，又看看大家：“我觉得，是不是因为没有预测到呀？就是说，投资要超前的，您这次是不是没有预测到？”

“为什么没预测到？”

“为什么？”徐总疑惑地看着我，“谁都不是神仙，怎么可能都预测到呢？”

我摇摇头，让大家发表意见。廖雪站起来说：“扬老师，高手也会赔钱吧？赔钱的原因嘛，就是买的股票不好呀。为什么买的股票不好？因为买错了吧。”

“为什么买错了？”我追问。

“因为没预测到热点呀。”廖雪回到徐总的圈子里了。

“为什么没预测到热点”我继续追问。

廖雪踌躇不言。周明清举手，得到我的允许后，他站起来，挠挠头：“因为您研究功夫没到家吧？”

我哈哈大笑起来。

周明清尴尬地站在那里，补充道：“我的意思是说，您研究没有做好吧？”

我继续大笑着，心里的感觉，比台风来临还要舒爽！我站起来，走到他身边，给了他一个拥抱：“周明清，你行，我也行！”

周明清惶恐地立在那里，还要辩解，徐总赶紧接话：“嗯，这是上海特奥会的宣传语呀，扬老师好时尚哇。”

我回来坐下，待大家安静后，慢慢说道：“你们今后都要记住一点，在任何情况下，都不要为自己的亏损找外因。赔钱了，永远只有一个理由：研究没做好。赔钱了，不要怨股市行情不好，不要怨庄家不好，不要怨监管层不好，不要怨上市公司不好，不要怨消息，不要怨亲人朋友，也不要怨陌生人。你赔钱了，永远只有一个原因，就是你的研究没有做到家，研究没有做透彻。你要自责，要反省，要反思，而不要归咎于任何人。知道了吗？”

“知道了！”大家异口同声地回答。

“很好！”我说道，“咱们现在只有4个人，但一个月之后却只能留下两个人。我希望你们在每一次回答我提问的时候，都要好好想清楚。老师不会随便问你们，所以，也希望你们不要随便回答。每一个问题，都应该紧扣投资理论的主体，不要偏。今天有人严重偏题了，给予警告。”

说到这里，我看有人低下头去，就停了一会儿，然后宣布道：“明天的题目，大家要准备好：扬老师的研究为什么没做好？不错，亏损了，因为研究没做好。但是，为什么研究没做好呢？明天希望大家给予我以毫不留情的批评，让我认识到我的问题在哪里！谢谢大家！”



26. 为什么偷懒？

今天的培训班课程，我给大家出了一个不小的难题：每个人都要发言，要对我昨天研究不到位的行为提出批评。而且，必须用“老扬，你怎么能这样呢”作为开头，以“老扬，我希望你以后……”作为结尾。要求提出后，大家强烈反对，都认为要尊师重道，不能对老师这么不客气。

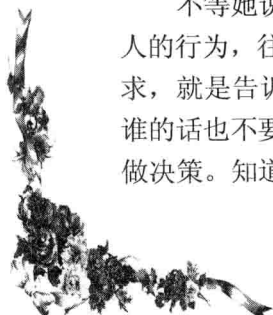
我笑笑：“在投资领域里，永远只有成功者和失败者，而没有老师和学生。我今天与其说是以老师的身份上课，还不如说是一个过去的成功者。过去成功，今天就一定成功吗？未来就不会失败吗？”

廖雪插言道：“扬老师，您是高手，就算暂时不成功，也不能算失败吧？”

我说：“老扬入道以来，见过很多高手，他们短小时内成功了，赚了很多钱，但一次失败就彻底赔光了。1999年，你们都知道，有一个‘5·19’行情，股市曾经在一个多月里暴涨70%。我认识的一个高手，3年时间，从2万多元做到人生第一个百万。那种幸福的感觉，那种成功的滋味，怎么样？他也曾作为老师给营业部的散户讲过课呢。可是，9月10日开始的一个月时间，他不但把这100万全部赔光，还因为挪用公款炒股而进了班房。本来，结婚的宴席都订好了，还有3天就要举办婚礼了，结果被关进去了，到今天都还没有出来。你们说，那些当时听过他课的散户，还会叫他一声老师吗？”

几个人相视无语。廖雪嘟囔道：“一日为师，终生……”

不等她说完，我就打断她：“漂亮的话呢，就不必说了。一个人的行为，往往要过很久之后才能做出公正的评判。我提出这个要求，就是告诉你们，在投资领域，要破除迷信，谁的话也不要听，谁的话也不要信，要形成自己的理论体系，要自己动脑子，要自己做决策。知道吗？”



看他们不解的样子，我解释道：“我昨天没有做好研究，责任在我自己，我需要听你们的批评意见。注意！批评他人，需要有很高的水平。我看有人开始批评巴菲特了，可笑吧？你的水平不如巴菲特，怎么可能知道巴菲特的错误呢？”

徐总笑嘻嘻道：“扬老师，我们的水平也不如你呀，怎么好批评你呢？”

“错！”我正色道，“你们批评我的过程，就是学习将来怎么做自我检讨。连老师都得接受批评，你将来如果做亏了，还有什么借口好找呢？注意：你们要在批评的过程中体现自己的水平，如果批评得不好，显示不出你的水平，那么，不用等一个月后，我现在就可以淘汰人。”

看到我说得如此斩钉截铁，大家都收敛起笑容，变得严肃起来，默默地开始准备。我指定发言的顺序：周明清、廖雪、徐总、宝芝。

周明清感到压力很大似的，扭捏了许久，才不情愿地站起来：“扬老师，你怎么……”刚说到这里，我用严厉的目光制止了他，让他重新开始。

周明清挠挠头，扶了扶眼镜，抬头看看我，又低头看看笔记本，然后，突然用大嗓门说道：“老扬，你怎么能这样呢？”

117

因为突然高声说出这种话，把大家都逗乐了。一阵笑声过后，周明清放轻松了，用流利的语言开始批判我：“老扬，你怎么能这样呢？做股票，需要用功嘛，你国庆节期间，是不是没用功？没有提前预测到股市的变化，结果没赚到钱反而赔钱了，是不是？”

我低头道：“是，我国庆节期间光看闲书了，没有复盘，你批评得对。”

周明清继续说：“老扬，我希望你以后不要看闲书了，不要写那些没有用的文章了，把时间挤出来，认真做研究，不就可以赚钱了吗？”

我嗫嚅道：“是，是，我知道了。”

周明清坐下，大家都很安静，没有人再笑了。廖雪慢腾腾地站起来：“老扬，你怎么能这样呢？”说到这里，她停了一下，似乎觉得不自然，过了一会儿才说，“做研究，需要全面，要把每个因素都考虑到。你这次，就是忽略了一些因素，是不是？”

“我，我忽略了什么，您能说得再明确一点吗？”我请求道。

“你忽略了市场热点的变化。周明清昨天不是说了嘛，风水轮流转，板块轮流炒，因为股市的钱不多呀。我想，以你老扬的水平，不应该看不到这个变化吧。比如说，中国神华在国庆长假后的第二天上市，所有煤炭股的热点就差不多到头了吧，你怎么能抱着煤炭股过节呢？银行股调整了那么长时间，你怎么不买呢？钢铁股早就不行了，你怎么不换呢？化纤股你既然看好，为什么不多买一点呢？是不是？”廖雪进入角色了，对我的批评很直接了。

“是的，我忽略这些东西了。”我坦白道。

“老扬，我希望你以后，研究做得再全面一点，不能漏掉任何疑点，不能留下任何遗憾，要做到尽善尽美。行吗？”廖雪收尾了。

不等我点头，徐总就不高兴地站起来说：“廖雪，你过分了吧，换了你，能做到吗？”

我连忙摆手：“廖雪说得对，徐总你这样说没道理的。”

廖雪气愤地又站起来：“小徐你什么态度啊，我这是完成老师布置的作业，又不是真的，你懂不懂老师的要求？”

我一看火药味浓了，瞪了徐总一眼：“该你了！”

徐总噘着嘴，眼圈红了：“我不管，我就要叫你扬老师，我认为你没错。不管什么人，研究都可能出差错，凭什么批评你呢？我可以自己批评自己，我不要批评老师！”

我有点心软了，但是不能这样，这样下去，没王法了不是。“徐总，如果你今天放弃对我的批评，那么，明天起，培训班你就不必参加了。”

宝芝拉了一下徐总的手，徐总甩掉，站在那里不吭声。宝芝再拽，徐总再甩掉，还是不说话。宝芝说道：“这是一项作业，你应该完成的，否则，就是对老师不尊重。”

徐总的眼泪“唰”地流了出来，她一转身，离开了圆桌，到自己的办公桌前拿出纸巾擦起来。宝芝过去劝了一会儿，自己先回来：“扬老师，我先来吧。”

我点头同意。

宝芝站起来，轻声道：“老扬，你怎么能这样呢？做投资，应该始终保持谨慎，走在市场前面，是不是？你国庆节前赚钱太多了，所以骄傲了，结果放松了警惕，没有跑在市场前面。对不对？”

要知道，谦虚使人进步，骄傲使人落后呀。”

我说道：“嗯，我记住了。”

宝芝继续：“老扬，我希望你以后记住，在任何时候，不管赚多少钱，都不要张狂，不要炫耀，不要自满，而应该在赚钱多的时候更加警惕随后的风险，好吗？”

“好的，谢谢孙总的指正，我会做到的。”我回答道。

徐总回来坐好了，她显然不舍得离开。在宝芝的鼓励下，她终于站起来，开口道：“老扬，你怎么能这样呢？你要求自己太苛刻了，你想追求尽善尽美，可是，世界上怎么可能存在尽善尽美的东西呢？你那么拼命研究，拼命写东西，拼命赚钱，结果，把自己身体的免疫力都给破坏了，难道赚钱真的那么重要吗？你为什么不好好休息呢？为什么不把赚钱看得轻一点呢？有一首歌唱得好呀：我相信，健康最美。如果你的身体健康，也许就不会出现研究错误的情况了。”

徐总说得很诚恳，我看着她，那微红的脸颊透着青春的气息，让我的心怦然一动。

徐总继续说：“老扬，我希望你今后注意爱惜自己的身体，不要把赚钱看得那么重。就算你赚钱少一点，你的朋友还是会尊敬你，还是会认可你，还是会觉得你了不起。你的身体健康了，就有精力写更多的好文章，就有可能赚更多的钱，是不是？”

119

我连连点头：“是的，你说得很对。”

徐总却没有停下，而是给我算起账来：“老扬，你想想看，如果你每年赚26%的利润，多不多？对，不多。但是，每年26%，3年就翻一番。假设你现在有100万，30年后，就会变成10亿元。可是，如果你身体健康，能多工作3年，就可以又赚10亿元了。那么，你说说看，你是要拼命工作30年赚10亿呢，还是要轻松一点，多工作3年，可以多赚10亿？”

“徐总，我明白了，谢谢你。我要多工作3年！”这一次，我很肯定。

徐总脸上浮现出笑容来，在大家的一片掌声中，轻飘飘地坐下了。可是，我看宝芝有点神情黯然的样子，不知道她在想什么。

等大家静下来，我说道：“我很高兴，你们每个人，都说出了一定的道理。很好，很好。我都同意。只不过，我要廖雪再回答一

个问题：为什么我的研究没有做全面？我应该怎样改正呢？”

廖雪想了一会儿，说：“应该是用功不到家吧，周明清说的有道理。”

我追问：“为什么会用功不到家？”

廖雪道：“因为，因为偷懒吧？”

“为什么偷懒？”

廖雪愣住了，她自言自语道：“为什么偷懒？为什么？”

徐总冷冷地说：“偷懒有什么不好，懒惰是人的天性，哪个人不懒？”

我笑呵呵地看着徐总，“啪、啪、啪”，鼓掌三下：“徐总说出了要害啊，偷懒是人的天性，人人都想偷懒。老扬也不例外，懒惰思维占了上风的时候，就不想做很深的研究，就有侥幸心理，就有骄傲情绪，就功夫不到家，就容易忽略很多因素，结果，就是在股市里赔钱。我昨天亏损，咎由自取，就是因为偷懒了。你们看，我今天赚钱了吧，可是你们知道我昨天晚上研究到几点吗？”

宝芝慢慢地说：“扬老师，小徐刚才的话，难道您不同意？”

我摇摇头：“我不是这个意思。我希望你们记住：股市亏损，根子在自己，是研究没有做好。研究没做好，是因为懒惰。懒惰是人的天性，所以，真正赚钱的人，一定是一个勤奋的人，一个克服了懒惰天性的人。那么，怎样克服懒惰天性呢？这就是我们明天的题目。”

27. 一笔一画做投资

上海的天气凉起来了，穿着短袖走在路上，能感到丝丝的寒意。经过世纪大道路口的时候，仰头看那栋高楼，外墙玻璃已经安装到90层以上了。尽管尚未竣工，这栋高楼却显然已经成为浦东的新地标。看着吊车在110楼的高度，晃悠悠地吊起一块钢板，缓缓向上升，不由得感慨设计者和施工者的伟大。

9点钟准时来到办公室，4位投资家已经围坐在圆桌前静候了。我径直到桌旁坐下，首先问了大家一个问题：“你们看，外面的环球金融中心，已经封顶了。万丈高楼平地起啊！这句话对不对？”

徐总先笑起来：“扬老师，如果不是平地起，那不成空中楼阁了？”

周明清却很快反应过来：“不对的，万丈高楼设计起，没有设计，就没有建设。”

宝芝也点头：“对的，扬老师的意思是，我们往往只看见高楼的雄伟，最多感叹从平地建起的伟大，而实际上，真正伟大的是设计师。他要把一砖一瓦都要预先设计好。”

廖雪也表态：“确实是这样。前几天我看了Discovery频道的一个节目，就是专门介绍这个高楼的脚手架怎么搭上去的。真是大开眼界啊！原来他们的脚手架是一个大框子，盖完一层楼，就把这个框子慢慢提高上去，再造，很复杂的。还有那个玻璃窗，并不是安装在墙上的，而是悬挂在那里的。一个窗子重一千多斤呢。这都需要很精密的设计才行。”

我问廖雪：“如果让你选择，你愿意搞设计还是搞建设？”

廖雪立即摇头：“唉呀，搞设计太没意思了，枯燥无味，工作量大，需要有想象力，而且还有巨大的风险。我不干，我愿意搞建设，反正我照着设计做，出了问题，都是你们设计师的责任。”

周明清举手说：“我愿意搞设计，我觉得设计工作有很多乐

趣。看着高楼按照我的设计一层层造起来，那个感觉很好的。”

我看徐总，徐总笑道：“嘻嘻，我喜欢住在最高那一层楼，那个感觉，比小周的要更爽。”

宝芝狡黠地笑了一下，回答道：“我愿意做业主，我请周明清来设计，请廖雪来建设，请徐总来管理。”

大家都笑起来，然后看着我，徐总问道：“扬老师儿，您的选择呢？”

我说：“我愿意自己设计，自己建设。大楼盖起来了，卖掉，让别人去管理。拿着这笔钱，再去造一栋新楼。”

“嘻嘻，扬老师儿是孤独的投机客。”徐总眨眨眼，做了总结，“只不过，那样太累了啦。还是宝芝的选择好。”

我不置可否地耸耸肩，然后问廖雪：“如果让你负责建设，你敢不敢偷懒？”

廖雪张嘴就要回答，突然又停下来，我知道，她已经明白过来，我的问题，不在高楼而在投资。她沉思了一会儿才说：“会想偷懒的，但是，没法偷懒呀，设计部门的进度肯定列在那里，我如果偷懒，耽误了进度，那就麻烦了，上头会批评我吧。”

我点头，又问周明清：“让你负责设计，会不会偷懒？”

周明清挠挠头，嘿嘿干笑两声：“不会的，我喜欢搞设计，越工作，越开心。”

徐总举手道：“我作证，小周加入我们公司后，一直是来得最早、走得最晚的，周末也来加班，每天做功课的时间超过10个小时。”

周明清听到徐总的夸奖，咧开嘴笑了笑。

我继续问他：“设计的过程中，一不小心就会出差错，一旦出了差错，大楼就崩塌了，你怎么防范这个风险呢？”

周明清显然也意识到我问题的用意了，他皱眉想了一会儿，说：“设计过程中，绝大多数指标都是有固定模型和公式的，我相信这个不会有问题。每一个设计环节，都要有人负责、有人监督检查，每个程序安排两个人检查，应该可以避免漏洞。为了防止出问题，设计完成之后，还可以先模拟试验一下，造一个小模型，各方面检验都过关了，再交付施工单位。”

我问宝芝：“如果让你总负责，你能偷懒吗？”

宝芝眉毛一扬，“当然啦，哪个环节出了问题，各有人出来承担责任，我天天都可以偷懒的。”说到这里，她话锋一转，“不过，如果出了大问题，比如人命关天的事情啊什么的，那最后的风险才是我的。我平时比较清闲，是因为我承担比较大的风险。”

我转向徐总：“现在，请你说说看，一个投资家，应该怎样克服懒惰思维。”

徐总一听，倒吸一口凉气，又吐了吐舌头：“呀，扬老师，你把最难的题目留给我呀！”

她噘了一下小嘴，眼睛滴溜溜转了几圈，然后说：“嗯，制订一个投资流程表，每一笔投资，都要符合这个流程，这样，投资过程中的每一个环节都不会偷懒了，想偷懒也不行呀。还有，建立一个检查流程，在实施投资之前，先模拟一下各种场景，然后进行检查，防范问题发生。最后，建立一个反馈流程，就是事后的总结过程，以此来完善前面的投资流程。”

我听她说的同时，脑子里转着她的答案，等她说完了，依然双眼注视着她。

徐总被我看有点莫名其妙，她转头看看宝芝，又看看周明清：“怎么，不对吗？”

周明清摇摇头：“你好像说对了。但是，好像不符合扬老师的要求。”

廖雪一拍脑门：“小徐，你应该用一句话来说明才对。”

“呀！”徐总也一拍脑门，“我知道了。应该这么说：先规划后投资，就可以防止偷懒了。”

看我不表态，周明清开始发言：“我理解小徐的意思，就是说，一个投资家，一定要先做好自己的投资规划。有了这个规划，就不会出现偷懒的情况。你想偷懒也不行啊，因为有规划在那里，是不是？”

“对、对、对，就是这个意思。”徐总连连点头。这个双簧，唱得真好。

我问她：“那你说说看，我做投资出现亏损，根子在于研究没做好。为什么研究没做好？因为偷懒了。为什么偷懒？因为懒惰是人的天性。怎样克服懒惰的毛病呢？你说要做规划。那么，老扬难道没有规划吗？”

徐总说：“嗯，您有规划，但是没有执行规划，是不是？”

“如果没有执行规划，会怎样？”我再问。

“那就会亏钱呀。”徐总干脆地回答。

“对投资家来说，亏损了应该怎么办？”

“应该，应该，应该惩罚他！”

宝芝立时摇头：“不对的，对投资家来说，亏损就是最大的惩罚了。”

廖雪也说：“就是。其实，亏损了，应该反思才是。”

我问廖雪：“如果懒得反思呢？”

廖雪愣了一下：“那还做什么投资家？一个懒惰的人，怎么可能做好投资呢？”

我笑道：“可是，一般的人，亏损之后都懒得反思的，或者说，心情不好，不愿意反思，喜欢推卸责任，怎么办？”

廖雪说：“唉呀，还真是这样的。我赔钱了，就不愿意看账户，也不愿意做总结，老师您说怎么办？”

宝芝回答道：“扬老师，我觉得投资家应该具备一定的素质，心理素质尤其要好。如果不具备这些素质，可能永远也无法成为投资家。还有，他要自律，亏损了，更要总结才对。”

我点点头：“廖雪，你总结一下，投资家应该怎么克服懒惰的天性？”

廖雪沉吟了一会儿，拿笔在纸上写了几条，然后说：“首先，他要事先制订规划；其次，他要执行规划；第三，他要反思规划的执行情况。如果要用一句话来总结，那就是：一笔一画做投资。”

我点点头：“在你看来，这个规划，应该包括哪些要素？”

廖雪又开始沉思，周明清却举手抢答：“扬老师，我的规划一般包括这些要素：买进的理由；买进的数量和价格；持仓的过程；卖出的预期；风险的防范。”

“很好。我也是这么做的。”我笑着说，“但是，为什么我也经常犯错误呢？”

周明清扶了一下厚厚的眼镜，想回答，又显然不知道该怎么回答，憋了回去。

等了好久，看没有人回答，我才说：“因为我没有把规划落实到纸面上去。你们要记得，自己的投资规划一定要写出来，形成书

面材料。只有看着书面规划做投资，安全系数才会大。我前一段时间，操作得不好，主要的原因是写的东西少了。为什么不写？因为懒惰。知道了吗？”

大家点头的时候，宝芝说道：“扬老师，您的意思是说，投资家还要是一个作家？”

徐总抢答道：“对的，我就是个作家，嘻嘻，我是文科毕业的，我会写，所以，我会成为投资家的。”

大家都笑起来。

我收尾道：“好，解决了这个问题，我们培训过程的第一阶段就算结束了。你们要注意总结前期学到的东西，写一个总结报告给我。下周一上交。”

然后，我又道：“下面是提问时间，每个人可以就前期的投资理论和投资实践遇到的情况提出你的疑问，我来负责解答。注意：你们的提问，要有水平才行。我建议你们上网去看看，很多网友的提问，非常有水平！”

28. 有问有答

休息半个小时后，大家重聚。我首先做了说明：我们这个培训班，按照先理论后实践的原则，已经持续了一个半月时间。此前，我们重点解决了投资理论的部分，形成了一条基本的关于投资理论的线索。有了这条线索，好比万丈高楼设计起，设计完成了，才能开始建造。而建造高楼的过程，其实就是投资实践。理论部分，我们大约用三分之一的时间学习。实践部分，我们要用三分之二的的时间。现在，理论学习告一段落。我愿意回答大家的疑问，每个人有3次提问机会。开始吧。

(以下为问答实录)

孙宝芝：市场是渐进有效的，风险是不确定的，那么，投资家赚钱是否有确定性？

扬韬：投资家的使命就是赚钱，如果不赚钱，就不能成为投资家，因此，投资家赚钱一定是确定的。或者说，投资家，必然赚钱。

孙宝芝：为什么投资家必然赚钱？

扬韬：1. 在市场逐渐达到强有效的过程中，投资家可以利用信息不对称和信息传递的阻尼过程，提前捕捉信息，先于他人提前布局，并获得超额利润。2. 在强有效市场中，也存在着局部的黑洞，存在着暂时的非有效性和非理性，投资家要善于捕捉这些机会，获得超额利润。3. 投资本身是不确定的，但对投资家来说，他要在不确定性中去寻找确定性，并投资于确定性。因此，对他来说，赚钱是必然的。

孙宝芝：怎样在不确定性中寻找确定性？

扬韬：把研究做透彻。在投资的过程中，确定性其实是小概率事件。研究做透彻了，就可以做到大概率地投资于小概率事件。这是投资家的使命。

徐总：机构买，才能涨。为什么我买的股票是机构有的，结果

还跌呢？而别人的股票也是机构有的，像贵州茅台，为什么就能涨呢？

扬韬：不是因为机构持有，股票才上涨，而是因为机构“正在买”，股票才上涨。如果你的股票是机构持有比较多的，在没有新的机构买进的情况下，它怎么涨呢？反之，如果持有的机构要出货，它非但不会涨，反而会下跌。比如太极集团，前几天有机构持续出货，股票就涨不动。要一直等到有新的机构买，它才会涨。比如贵州茅台，原来持有的机构，没有打算卖，新发行的基金又想配置，所以它就会涨。因此，你要研究，这只股票你买进后，谁还会接着买。研究透了这一点，才能确定地去做投资。

徐总：机构买，是因为看到研究报告了。可是，那么多研究报告，我怎么知道机构看好哪一个呢？有什么窍门没有？

扬韬：如果一只股票，现价 10 元，研究报告看高到 100 元，你说机构会不会买？反之，如果一只股票现价 10 元，研究报告看到 10.5 元，你想谁会去买呢？

徐总：明白了！那么，哪里能看到更多的研究报告呢？

扬韬：看报纸，看财经网站，花钱买。

徐总：到哪里去买呢？

扬韬：每个人只许问 3 个问题啊。

徐总：扬老师，慢慢慢，这个不算，最后一个问题啦。钢铁股这么好，基金为什么卖而不是买呢？

扬韬：机构在卖的只是他们认为应该卖的。那些他们认为应该买的，其实还在买呀。比如，济钢、酒钢、莱钢。目前机构在卖的，我看一是涨幅过大的，二是非主流的。

周明清：基金的收益率到底能不能超越大盘指数的涨幅？

扬韬：中国的基金，正常情况下是应该超越大盘指数的，因为他们有很多特权，其中最重要的一个特权就是配售新股的优先性。你看中国船舶的新股配售，一下子给机构带来 1000 亿元的利润。很多基金，能够享受这种特权，并且获得了超额利润。因此，基金超越大盘一点也不奇怪。目前，一些基金之所以在获得特权的情况下，依然不能超越大盘指数，主要还是功夫不到家。所以，对于普通投资者来说，与其自己买股票，确实不如买基金。

周明清：既然如此，我买指数基金，不是更好吗？

扬韬：如果你是普通投资者，理应买基金或者指数基金。如果你要做投资家，就不应该买基金，需要自己做基金经理，做好投资，超越大盘指数。

周明清：很多研究报告提示的股票明显具有投资价值，为什么基金不买呢？

扬韬：因为基金经理可能不知道它有投资价值，需要研究员推销。还有一种可能性，是研究报告做得有问题。比如最近的一只7元股票，有研究员看到18元，我认为研究存在瑕疵，很多基金经理也不看好，所以不买。

廖雪：我曾经花了很长时间研究庄家行为，您认为现在还有庄家吗？

扬韬：如果你说的是过去盛行的坐庄模式，那么，没有了。

廖雪：且慢，且慢，扬老师，我这个问题还没有问完呢。为什么没有庄家了？

扬韬：传统意义的民间游资坐庄模式，自2001年以来已经基本被消灭了。因为监管力量加强了，也因为那样做没有意义了。以前坐庄，是民间游资联合上市公司管理层。现在，上市公司的大股东才是新的最大庄家。所以，新型的庄家模式已经诞生，就是机构与上市公司大股东的联合或者博弈。

廖雪：博弈也能做庄？

扬韬：对，因为大股东也不能为所欲为。研究机构行为，重点就是要研究大股东行为。目前，绝大多数“大非”还不能流通，所以，从现在开始，每一只股票，都要研究它的大股东的行为和目标。这也是我认为中国股市的顶部不会出现在2007年的原因。真正的顶部，很可能在2009年之后，就是绝大多数大股东能卖一些股票的时候。

廖雪：可是，我看中国神华成交回报显示，一家营业部的游资能买进将近20亿元。难道这不是新的庄家行为吗？他们的行为，不是也能促进股价上涨吗？

扬韬：我们前面的课程提到的机构，主要是基金。因为基金的行为可预测，相对理性。游资虽然是以个人大户为主，但他们的行为其实也可以研究和预测，因为也有理性，但预测难度要大一些。对于大额游资的进出，也应该做研究，跟好了，同样可以赚钱。

廖雪：扬老师，我最后一个问题：你的中海油服和中国神华，好像卖得不好吧，你为什么要卖？还有，你为什么要卖澳洋科技？

扬韬：的确，我卖掉中海油服和中国神华之后，它们就涨上去了。确实是我卖得不好，需要反思。我自己也在做检讨呢。关于卖出的问题，属于实践部分。这是我们未来要研究的。我们将来要探讨买进的时间点、卖出的时间点。这两个问题研究完了之后，我们会淘汰两个人，然后进入最后的学习过程，就是如何做研究。希望你们能做好准备，应付更大的考验。

29. 何时买？

今天开课之前，我让大家先报告一下持仓比例，没想到呈现两极分化：周明清和廖雪是满仓，宝芝和徐总居然是空仓。奇怪，为什么有人极度看好，而有人极度不看好呢？

周明清先回答：“扬老师，投资家的使命就是投资，跑赢大盘，满仓是我永远的选择。我觉得股市中总是有机会的，所以，我调整持仓，目前拿着 10 只股票，我觉得很安全。”

廖雪说得也很痛快：“要赚钱，就得满仓哪。我觉得下周一大盘不会坏，毕竟，十七大要闭幕了，股市应该不会跌，所以，我就满仓。”

宝芝说：“我不行，我找不到可以买的股票，所以先休息一下。扬老师我看你的仓位也很轻啊，是不是英雄所见略同呢？”

徐总笑嘻嘻地接话：“唉呀，孙总，应该是美女与英雄所见略同吧？嘻嘻，我也空仓，因为我怕闭幕的时候股市跌，而且只怕跌幅不小呢。”

“哦，为什么？”我问她。

徐总笑着说：“扬老师，这次涨到 6000 点，好像大家都憋着一口气，等十七大吧。现在，目标实现了，大家的心里好像又觉得有点空荡荡的，不知道买什么股票好，那股市还能不跌？”

周明清反驳道：“那可不见得吧，股指期货马上要出来了，难道不能给大家新的预期？”

徐总依然笑咪咪的：“小周同志，难道蓝筹股涨得还不够？”

周明清回敬道：“小徐同志，你知道股指期货模拟盘到多少点了？11 月交割的，收盘 8858 点！”

徐总一扬头，满头青丝飘起来：“你怎么不说 12 月交割的呢？9900 点呢！”

周明清回道：“对啊，期货预示现货，说明股市上涨空间还是

很大的呀。”

徐总撇撇嘴：“什么期货！那是模拟的！那就是说不算真的，如果用真金白银，敢这么高吗？”

我看俩人这么争，暗暗有点吃惊，这个小徐不简单嘛，这么短的时间，居然知道股指期货了，而且了解得这么详细？我瞄了一下宝芝，她也饶有趣味地看着俩人争论，一会儿看看徐总，一会儿看看周明清，嘴角露着神秘的笑意，不知道打的什么算盘。

我摆摆手：“别打架了，进入主题吧。宝芝不知道买什么股票，我也很疑惑呢。所以，咱们今天就一起讨论，解决一个大问题：什么时候买？谁先来？”

周明清立即举手要抢答。我摇摇头，看着廖雪：“你先说吧。”

廖雪低头翻了一下笔记本，然后说：“我认为，技术指标见底了，才能买。一只股票，如果不跌到一定位置，总觉得不安全。所以，我倾向于在左半球的末期买股票。”

宝芝皱了一下眉，问：“什么是左半球？”

廖雪直了一下腰：“所谓左半球，就是股票下跌的过程；所谓右半球，就是股票上涨的过程。两个半球之间，就是股票的底部位置。”

周明清再次举手，我点点头。他问廖雪：“你能预测什么位置是左半球吗？”

廖雪肯定地说：“当然，我自己发明的三个指标，能判断股票见底的位置。”

周明清反驳道：“可是，我用所有技术指标做过统计，根本就无法预测底部。而且，按照弱有效市场理论，绝对没有人能准确地用技术指标预测到底部，你凭什么呢？”

廖雪说：“小周，你这个说法太绝对了吧？我自己的秘密指标，就是能预测到底部。事实证明，我做股票是赚钱的，是有利润的。扬老师不是说了嘛，市场是渐进效率的。”

周明清也不示弱：“渐进效率，我承认，但是，弱有效是起点。市场在弱有效状态下的时间非常短，你凭什么说技术指标能预测底部呢？”

不等廖雪回答，徐总插话道：“小周同志，你做不到的，凭什么说别人也做不到呢？”

周明清立时语塞。他看看徐总，挠挠头，再看看我，求援一般。我没有回答，转问徐总：“那你呢，你什么时候买股票？”

徐总嘻嘻一笑：“我嘛，跟雪儿姐姐相反，我在右半球买股票。股票不涨，我不买。股票上涨，我才买。”

周明清逮住机会，立即发问：“你怎么知道这不是右半球的顶端呢？如果你正好买在顶部，马上就进入左半球，你怎么办？”

徐总脸一红：“好你个周明清，为什么要跟我唱对台戏？！”

周明清嘿嘿一笑：“我这样做，是扬老师鼓励的。你先过了我这一关，再过老师那一关吧。”

我也笑道：“没错，你先过周明清这一关，试试看！”

徐总抿了一下嘴，有点生气地看着周明清，说道：“股票反正不是在左半球，就是在右半球，我发现买错了，就卖掉好了。”

周明清马上追问：“你怎么知道自己买错了呢？如果卖掉之后又涨了怎么办？”

徐总哼了一声：“周明清，你抬杠呀？”

我摇摇头：“他不是抬杠，他说的是投资的真理。”我看着周明清，对他说：“批评别人，很痛快，但不如阐述自己的理论舒服，对不对？你说说看吧。”

周明清得到鼓励，胆子壮起来：“好，我的观点是：想买就买，随便买。不要管什么时间，只要有钱，只管买就是了。”

廖雪呵呵笑了起来：“周明清，你不怕买在顶部？”

周明清回答：“对的，我不怕。因为我做过数量统计，如果采取某种策略，坚持按照这种策略去买，哪怕有几只股票买在最高点，也一定有几只股票买在最低点。长期来看，买进的成本就一定是市场平均成本。所以说，买点的选择并不重要。”

大家听到这个新奇的理论，有点惊讶，都在思考。一会儿之后，宝芝发问：“你说这样做不影响成本，但肯定影响利润吧？买在最高点的话，利润总不如买在最低点吧？”

周明清有点得意地说：“我猜你们就会这样想！其实不对的。举例来说，一只股票，今天的最高价是10元，最低价是9元，假设在最高价和最低价分别买进1万股，过了若干年，股票到了200元，请问，利润率和利润总额，有多少差距呢？10元买进的，利润率1900%，赚了190万。9元买进的呢？只是多赚了1万元而已。

请问，相对于200万来说，这1万元算多少呢？千分之五而已，连交易手续费都不够。”

投资的事情，最怕数字，周明清有备而来，谈到这么多数字，让大家哑口无言。他继续说：“一年半以前，中国船舶的价格还不到10元，如今，股价250多元了，怎么样？说明买点不重要。当时高出20%甚至50%去买，如今的利润也大得不得了啊。如果现在给你机会，恐怕20元你也要抢着买吧！”

廖雪拿着计算器噼哩啪啦按了几下，对周明清说：“那么，我请问你，如果股票跌到5元，损失怎么算？跟买进价格相比，多买就多亏，难道不是吗？”

周明清嘿嘿一笑：“从长期来看，股票都是上涨的，如果有一只股票跌掉50%，一定有别的股票早就涨了两倍了。我做组合，防范非系统风险。”

徐总不服气：“长期，哼，从长期来看，我们都得死。”

宝芝也说道：“就是，巴菲特买股票，也没长期呢，他最近不就卖了吗？”

周明清说：“巴菲特卖股票，是因为……”

我摆摆手：“卖股票的事情，咱们先不谈，还是说买进。周明清已经表态了，很好。宝芝，你说说看，你什么时候买？”

宝芝似乎底气不太足，想了一下，才说：“我觉得要涨了，我就买。不管是左半球还是右半球，我觉得都有机会。”

“那你怎么判断它要涨了呢？”我继续问。

“就是你前面让我们研究的呀，有机构买了，我就跟进去。”宝芝回答得很简单。

我点点头：“大家说得都有道理，现在休息半小时，大家消化一下，回来继续讨论。”

30. 买在涨之前

课间休息的时候，我想到请一位特别嘉宾电话参与我们的讨论。这个嘉宾，就是李俊。接到我的电话时，他说正在天山的天池边看云，很是悠闲。自从刘诗韵成为他的助理后，小伙子用了两周时间培养，如今，刘诗韵已经可以帮他照料股票了，他自己就借机申请调休，从这个周末开始享受今年以来积攒的一个月的假期。换言之，他将在西部地区旅游一个月。我让他用 10 分钟给师弟们谈一下投资的买点选择，他爽快地答应了。

按下免提键，拨号，电话通了。李俊的笑声传过来：“呵呵，老大让我来谈谈大资金的买点思路，我就简单说说啦，你们别笑话啊。我知道的管理几百亿资金的基金经理，基本上是按照行业配置的原则确定股票的买进比例。没有特殊情况的话，都是资金到位就买进，不管什么价格啊、时点啊这些技术活。买进之后，一般就一动不动了，很简单。”

李俊这么说的时侯，周明清慢慢点头，逐渐浮出笑容来。很显然，大资金是认可他的思路的。

廖雪问道：“师兄，你自己也是这样做的吗？”我知道廖雪的意思，基金经理这样做，似乎可以理解，但保险公司的投资经理，也会如此吗？

李俊很干脆地说：“我是按照自己的数学模型选股，选完之后，把名单提交给交易部，由交易部下单，一般用两到三天时间买完。我们买，都是不管价格的，随行就市，买进就完。”

廖雪继续问：“那你就不担心把股价拉起来了？”

李俊笑道：“你说的是冲击动量吧？会的，因为有些股票流动性不够，我用几千万资金买进，股价经常会涨 15%~20%，不过没有关系，数理模型显示，这点冲击对实际收益影响不大。”

宝芝边听边摇头，等李俊说完，她忍不住问道：“照你这么

说，基金经理的技术含量不是太低了？好像什么人都可以做似的。”

李俊哈哈笑起来：“你还以为基金经理有多么了不起啊？很多人大学毕业没几年，就管理几百亿的资金，靠的还不是时代给的机遇嘛！你像我，出来一个月，没有关系的，股票还是那些股票，不需要费心的。”

宝芝不信：“那些明星基金经理呢？他们的水平明显比一般的基金经理高，难道他们也是这么配置的？”

李俊回答道：“小师妹，时代不同了。以前，一个基金经理管理几亿元资金，都会很用心地选股、选时。现在不一样啦，随便一个基金经理，都管理几十亿、上百亿的资金，但凡好一点的股票，都有基金在里面，自己其实不用再那么操心了，跟着别人买就行了。这就是基金的羊群效应嘛。”

廖雪问道：“照你这么说，现在基金经理买股票，都不管时机的选择？他们不怕买进之后跌下来吗？”

李俊再次大笑起来：“好股票，还管什么价格？没必要啊。跌下来，跌就跌呗，又不是自己的钱，也不是自己一个人的责任，后面有研究员撑着呢。再说了，跌下来反正还会涨上去，没关系的啦。”

徐总沉吟着问道：“师兄，那你自己做股票，也是这么做的吗？”

李俊听罢，嘿嘿笑着：“我自己，不做股票的。”

电话挂掉，徐总看着我：“他自己不做股票，怎么能管理那么多资金呢？”

我笑着说：“基金经理自己做股票，是不符合规定的。但是，他们未必真的就不做，是不是？”

我看看周明清，继续说：“基金经理的回答，已经证实，周明清的观点，有相当大的市场基础，因为它建立在扎实的理论功底之上，所以，值得肯定。不过，大家有没有发现我们的分歧在哪里？”

宝芝举手：“我知道了，小周的理论，适合超级大资金，以及长期持股不动的操作方法。如果你买股票的目的不是为了卖掉赚差价，而是要长期持有，那么，管它什么价格，随便买就行了。技术分析、基本分析都没有必要了。实在不行，你就跟着基金买吧，他们买了，总不至于错吧？”

廖雪跟进说：“那可不一定，万一基金经理都买错了怎么办？”

周明清说：“没关系啊，反正后面还有钱，继续买就行了。”

宝芝瞥一眼周明清，又说：“可是，我们都是小散户呀，我们没有多少钱呀。我们要做短线，我们要赚大钱，跟基金经理一样随便买，能行吗？”

廖雪又跟进：“就是不行呀，我自己做股票，赚10%就心满意足了，不考虑买进价格，那怎么行？”

周明清笑着说：“才10%啊，你看中国船舶，两年涨了50倍呢。”

廖雪按着计算器计算起来，旋即回道：“我如果每次赚10%，两年做50次，我的利润是116倍。比你抱着中国船舶的利润要高。”

周明清假装打自己嘴巴：“嘿嘿，我错了，我错了，应该考虑复利的。”

我让大家安静，然后问宝芝：“依你之见，小散户买点的选择，应该考虑什么？”

徐总抢答：“首先要马上就涨！”

宝芝笑着说：“嗯，我觉得最起码要能涨吧。如果买进之后，一年不涨，咱小散户受不了的。”

廖雪也笑起来：“就是，就是，能涨是第一位的。当然，前提还是不能跌。跟不涨相比，下跌才痛苦呢。俺小小散户，最怕下跌了。不像周明清，那么大资金，不怕跌的。”

徐总听到这里，显得很不高兴：“扬老师已经说了，周明清的理论是对的。”

我看徐总一会儿笑一会儿闹的样子，好像对周明清格外敏感似的，心里一动，有点明白了。我转问周明清：“现在，你的观点有变化吗？”

周明清扶了一下眼镜，摇摇头：“我再想一想。”

宝芝继续说道：“如果总结一下，是不是可以这样说：买点的选择，首先要跌幅有限，心中有数；其次要上涨可期，空间无限。”

“嗯，详细说一下。”

“就是说，下跌的幅度不能太大，要在我们的承受范围之内，要对可能的下跌幅度研究透彻。上涨嘛，只要能涨就好，可以不用

太高期望。”

徐总高兴地拍着手：“对，对，宝芝说的，就是我的心里话，我也是这个意思。”

我看廖雪也在频频点头，就转问周明清：“按照你的理论，能做到这一点吗？”

周明清缓缓地说：“也许，我们没法预测一个股票能涨到多少钱，但是，分析一只股票不会跌到多少钱，应该还是有把握的。”

廖雪说：“不是有把握，应该是有比较大的把握，能判断出一只股票不会跌破什么价格，也就是说我说的左半球理论是有道理的。”

我又笑了：“左半球理论，立足点在不能跌；右半球理论，立足点在能涨。两个理论的结合点，不就是底部了吗？”

徐总说道：“对啊，扬老师，要是能买在底部，不就肯定能赚钱了吗？”

周明清立即说：“可惜，我们永远无法准确判断底部在哪里。”

宝芝定定地看着周明清，说：“可是，我们应该能预测到，一只股票能不能涨。”

徐总说：“对啊，咱们前面学了那么多，好像都是谈股票怎么才能涨的问题。如果说判断出能涨了，再加上跌幅的分析研究，应该能确定买点了吧？”

廖雪拍了一下桌子：“对，买在涨之前！”

31. 决赛开始了

廖雪的观点得到大家的认同，但很快，宝芝和徐总就开始窃窃私语，那意思是：买在涨之前，道理好通俗，但你怎么就知道它马上能涨呢？好难吧！

我说道：“要判断它是否马上能涨，需要很多技巧。这些技巧，我想在下一阶段交流。现在，请徐总把培训以来的整体思路理一下，徐总请！”

徐总确实是一位好秘书，她翻了一下本子，随即把股票投资的流程回顾如下：

怎样赚钱？买能涨的股票。

什么股票能涨？买力大的股票。

什么股票买力大？机构持续买进的股票。

机构为什么买？因为机构看涨。

机构为什么看涨？因为有研究报告。

那么，怎样做才能赚钱？买在机构之前。

为什么赔钱？因为研究没做透。

为什么研究没做透？因为偷懒。

为什么偷懒？因为懒惰是人的天性。

怎样克服偷懒？做好书面规划。

因此，赚钱的根本，是要做好研究，做好规划。怎样才能做好研究和规划，扬老师说这是下一阶段的学习重点。

何时买？长线任意买。短线买在涨之前。

怎样判断股票是否马上涨？扬老师说这也是下一阶段的学习重点。

“总结得很好！”我说道，“现在，我们培训班要正式进入决赛阶段了。两个星期之后，我们将有两人升级到高级班，跟我学习一些做研究和做投资的细节。现在，我要宣布我们的决赛规则了。”

听到此处，大家立刻正襟危坐，一个个表情严肃，静听我宣布规则。

“决赛我们将分三个阶段。第一周，考验研究水平，选拔一人晋级。第二周，考验操作水平，选择一人出局。最后剩下的两人，我们将加赛一周，考验综合水平。”

宝芝说：“扬老师，请再详细一点。”

我说：“现在，请大家回去认真研究，每个人各提供一只可以买到的股票，到下周五，我们按照买进价格和买进后第二天起的最高价格，计算它的最大涨幅。谁选择的股票涨幅最大，谁就将顺利晋级。这个规则简单吧？”

大家点点头，我又补充道：“不过，你们选择的股票必须能买到。如果买不到，那么需要在周一收盘后补充新的股票，时间仍然到周五为止。但是有一点，如果谁的股票买价从第二天起就没有被超越，到周五收盘跌幅大于10%，则自动被淘汰。明白了吗？”

看到大家都点头，我继续说：“第二周，我们将测验实战。你们每个人，需要每天提供一次操作计划，由我来负责执行。一周下来，收益率最差的那个人，自动被淘汰。剩下的两个人，需要加赛一场综合测试，加赛的具体内容，到时候再说。明白了没有？”

“明白了。”大家回答得有气无力。

“好，决赛的第一阶段正式开始。我给你们一天时间选择股票，明天的此时，你们必须告诉我定下来股票。好了，开始准备吧。”

此时此刻，是10月20日12点整。

第二天，即10月21日11点半的时候，徐总将每个人选择的股票名单上报给我。

廖雪：南京化纤，13.2元买进。主要理由：跌到位了。

周明清：三一重工，60.8元买进。主要理由：该涨了。

孙宝芝：绵世股份，58.5元买进。主要理由：专家看好。

徐总：驰宏锌锗，109元买进。主要理由：机构在买进。

究竟鹿死谁手呢？还是到下周五见分晓吧。

32. 谁留下?

周五下午，刚刚收盘不久，4位学员就在圆桌前静悄悄地坐好了。

我先宣布第一阶段的决赛结果：

周明清，选择三一重工，买进价 60.8 元，最高到 68 元，最大涨幅 11.8%，收盘价 63.49 元，收盘涨幅 4.4%，获得第一名。

徐总，选择驰宏锌锗，买进价 109 元，最高到 115.88 元，最大涨幅 6.3%，收盘价 97.87 元，收盘亏损 10.2%，获得第二名。

孙宝芝，选择绵世股份，买进价 58.5 元，最高到 55.4 元，收盘价 48.9 元，收盘亏损 16.5%。

廖雪，选择南京化纤，买进价 13 元，最高到 12.48 元，收盘价 10.19 元，收盘亏损 21.7%。

宣布完结果，大家都默不作声。廖雪低着头，长发垂在肩上，显得无奈又无助。宝芝的脸色也很难看。徐总和周明清相对平静，却都不用正眼看我。

我说：“这样的结果，大家可能早有思想准备了。谁有什么话要说的？”

徐总怯怯地说：“扬老师，我们从 9 个人开始，到如今只有 4 个人了，淘汰率超过一半了，您看，能不能把规则改一下，就我们 4 个人，继续学习下去？毕竟，剩下的时间只有一个月了。”

我看看宝芝，她不点头，也不摇头。再看看廖雪，她抬起头，也低声说：“是啊，扬老师，这一周对我教育很大，能不能再宽限一下，给我多一点机会？”

廖雪说完，周明清随声附和：“就是，就是，扬老师，咱们继续下去吧，不要再淘汰人了。”

这时候，宝芝才平静地说：“扬老师，您的第一笔奖金已经按照您的要求汇到了济南的希望工程办公室，第二笔正在联系，11

月底之前办妥。不过，留几个人，决定权在您，我们服从。”

我点点头：“很好，谢谢你！不过，留几个人，取决于今天的课程。这样吧，我们先从廖雪开始，说说你当时选择南京化纤的理由。”

廖雪拢了一下头发，说：“我一直认为，不管什么股票，都不会持续跌下去，跌到一定位置，就一定会反弹的。到上周五，南京化纤已经连续下跌8天，收盘是一个小十字星，跌幅达到16%。我记得周明清以前说过，很多好股票的极限跌幅是10%~12%，或者最多跌到20%左右。我当时想，它下周最多再跌5%左右，也就是12.5元左右。那么，我13.2元买进，极限损失也不会超过10%，是安全的。另一方面，这只股票已经有几家券商研究所在推荐，认为目标位在20元以上，许多机构在14元附近还在买进，价格再跌一下，就更应该涨了。所以，我当时觉得，最多不赚钱，但不会亏损的。”

听廖雪的这番话，好像是在印证周明清的研究结论。我问她：“那么，为什么这一周它的跌幅超过了20%呢？你总结的教训是什么？”

“首先是大盘不好，股市暴跌，这个系统性风险我没有预测到。其次，是机构建仓的比例还不大，如果机构持仓比较多，像银行股那样，它跌幅就不会太大了。还有，就是它的第三季度报表一般，没有令人鼓舞的消息支撑。最后一点，抄底的策略是错误的，左半球理论害死人。”

看来，廖雪准备放弃左半球理论了。我听罢，不再问她，心里想了一下，转问周明清：“你觉得，廖雪总结的四点教训，怎么样？”

周明清回答道：“如果让我说，还是研究没有做好。她说的这些教训，应该在选股之前就知道的。”

廖雪有点不高兴：“是啊，如果我研究做好了，买万科、深发展就好了。”

我沉默了一会儿，再问她：“那你说说看，我有什么理由要留下你呢？”

廖雪似乎感觉到了一线曙光，急忙说：“不管怎么说，我原来的计划是13.2元买进，但这个星期根本没有到这个价格，按照计

划，我是不会买进的。您按照 13 元给我计算买进价格，有点牵强吧。希望您再给我一次机会。”

我摇摇头：“你说的是我不该淘汰你的理由，却并非我要留下你的理由。好比做投资，我们要找能赚钱的理由，而不是不亏损的理由。”

廖雪脸一红，又说：“扬老师，我学的专业是属于投资范畴的，对企业财务报表的研究也很透彻，如果让我留下，我能够做得更好。”

我又摇头：“你能比周明清做得更好吗？”

廖雪低下头：“也许不能比他更好，最起码……”余下的，她没有再说。也许，她的意思是比徐总做得更好？

我看了看一直沉默的宝芝，问道：“说一下你上周选择绵世股份的理由吧。”

宝芝轻咬一下嘴唇，略想了一会儿才说：“我看到一个专家的博客，说绵世股份今年每股收益预计在 3 元以上，明年能达到 6 元。那动态市盈率才不到 10 倍呢，怎么会跌呢？虽然说机构在卖，但是，看他博客的人有 3 万多，几个网络论坛也有几万人在讨论这只股票，它的流通盘才 6000 多万，每个人买 1000 股，股价也就飞上天了。”

“那它为什么本周跌了这么多呢？”

“我觉得是获利回吐，一个月的时间股价翻番，很多人赚钱了想落袋为安，加上大势也不好，它的跌幅大了一点点。如果再给我一个星期，我相信能涨回来的。”宝芝说到这里，似乎多了几分信心，“我看专家最新的分析，说它今年每股收益能达到 3.3 元，现在的价格，市盈率也只有十几倍，应该没问题，能涨上去的。有的人已经看高到 200 元了呢。”

我点点头：“你还记得展飏多少钱卖掉的西藏药业吗？”

宝芝一愣，摇摇头。

我告诉她：“展飏止损价是 17.79 元，每股亏损 6 元。现在，西藏药业的价格是 11.3 元。也就是说，如果你当时给他更多时间，他的每股亏损会达到 12 元以上。你说，你是不是该谢谢展飏当时帮你少亏了那么多钱？”

宝芝有点惊讶，她显然真的忘记了展飏曾经的操作过程。只有

一个半月的时间，人们太容易淡忘一切了。

我继续说：“假如你到赌场去赌博，押大小，赚了翻倍，亏了只有本金损失，有一种肯定能赚钱的方法，你要不要听？”

宝芝这回反应得很快：“不可能的，如果肯定能赚钱，那赌场还不倒闭？”

我笑了：“未必！举例来说，你先拿出1万元，押大，亏了。你再拿出2万元，还押大，又亏了。你再拿出4万元，继续押大，又亏了。没关系，你再拿出8万元，还押大，又亏了。仍然没关系，你继续拿16万元，还押大，你说怎么样？这回能赢吗？”

宝芝沉吟一下：“连续5次押大，应该能赢了吧，怎么可能连续5次都是小呢？”

我点头：“你说的没错，这回，你赢了。算一下，你赚了多少？”

徐总插话道：“一下赚了16万啊！”

周明清立即反驳：“错了，前面还亏了很多呢。”说完，他眼珠一转，结果出来了：“应该净赚1万元。”

我问他：“投入多少？”

周明清眼珠再转：“投入31万，收回32万，净赚1万元，利润率3.3%。”

我再看着宝芝：“赌场中，充满着种种不可能。如果你的16万元又亏了，你是不是要押32万元，继续押大？”

宝芝点头：“对，必须继续押下去。”

我说：“是啊，有钱就押下去。很不幸，第六次依然是小，你又亏了，你知道自己损失了多少吗？”

宝芝心算了一下：“损失了63万。如果这回赢了，利润率就只有1.5%了。”

“是啊，你看看，给你6次机会，冒着巨大的风险，也许利润率只有1%，假如存在佣金，你能赚什么钱呢？”我说，“这种情况，理论上存在，但实际生活中一般不会出现，为什么？因为你到赌场没有带足够多的钱，当你赔光的时候，却恰恰是机会到来的时候。”

周明清举手道：“扬老师，赌场好像不允许这种亏了翻番押的做法。”

我笑道：“我没去过赌场，也能料到赌场不会允许这样做。问题是，就算赌场允许你这样做，到最后你也照样亏损呀。我们做投资的，万万不能有这种侥幸心理：如果再给我一点时间，如果再给我一次机会，如果再给我一点钱，如果，如果，股市哪里有那么多的如果呢？股市只有一个规则：愿赌服输。”

大家又不吭声了。过了一会儿，廖雪说：“可是，扬老师，我们总不能通过一只股票就定胜负吧？偶然的成分是不是太大了？”

我一笑，转头看着徐总：“说说你当时选择驰宏锌锗的理由吧。”

徐总有点腼腆地说：“我看中金公司在推荐它，预测它明年业绩能达到4元，这个星期公布季报，我估计会冲一下。而且，它的上升趋势还没有结束，上周收盘的时候，上涨的形态很明显。还有，最近一直有机构在买进，我想它这个星期肯定能冲一把，所以就选它了。”

我问廖雪：“你和小徐选的股票，有什么差别吗？”

廖雪说：“我觉得差别不大，驰宏锌锗这个星期的收盘跌幅也超过10%了。一只股票定输赢，有点像赌博的样子，我觉得不太好。”

144

我看着周明清，“你认为呢？”

周明清回答：“我今天看了分析软件，我觉得差别在于机构持股的集中度不同。南京化纤的机构持股只占流通市值的5%，驰宏锌锗的机构持股占13%，三一重工超过40%。这个星期，凡是机构持股比重大的，都在涨或者跌幅不大。凡是机构持股比重小的，跌幅都很大。”

廖雪不服气地说：“机构现在持股少，那他们可以加倍去买，股价不就涨了？”

周明清说：“我觉得，如果机构持股不到流通市值的20%，就要小心一点。如果机构持股大于20%，然后又在不断增仓，那么，股票涨的概率才大，持股也可以放心。比如说，如果下周要选股票，我会选择山东黄金，它符合我刚才说的条件。”

廖雪嘟囔了一句：“我就不信，山东黄金都180元了，难道还能涨到300元？”

我看周明清还想解释，就摆摆手，制止了。我需要确定的是谁

留下而谁被淘汰。我看看宝芝，说：“那么，孙总的意思呢，你觉得自己有什么理由可以留下呢？”

宝芝垂下眼睛：“我的水平可能确实比较差，不适合做投资，我服从老师您的决定。”

宝芝的大家风范让我放心了。我解释道：“投资家培训班，最早设定8个人，本来就多了。这个世界上，真正适合做投资的人，确实少之又少。这两个月，我们淘汰了很多，每个人都有很多被淘汰的理由。我们之所以现在还有4个人，并不是说你们4个人有多么优秀，只不过是你们的弱点和缺点暴露得比别人晚而已。现在看，周明清和徐总的弱点暴露得最少，所以，继续生存下去也是顺理成章的事情。接下来的一个月，我要根据他们的实战情况来做分析，我的精力有限，确实不能留更多人了，请你和廖雪理解吧。”

宝芝问我：“扬老师，那您能不能说一下我们这些人已经暴露的缺点？这样，我就算不在你的培训班里，也能得到一些教训。”

嗯，这个问题提得好。我想了一下，刚要说，又咽回去了。我看着徐总，让她总结一下我们淘汰人的过程。徐总想了一会儿，慢慢说道：“最早淘汰的，是心理素质不佳的人，承受不了亏损的压力。后来淘汰的，是风险意识不强的人，短期亏损很大，市场不给机会的。再后来淘汰的，是缺乏独立思考的人，比如，迷信价值投资、迷信专家、迷信技术分析，就是没有自己的投资思想。再以后淘汰的，就是缺乏心理研究的人。嗯，现在淘汰的，是选股水平差的人。我估计，下一步要淘汰的，是卖股水平差的人。”

我微微一笑：“你说的，很多没道理。冷暖自知，你们各人有什么缺点，要靠自己慢慢回顾和反思，别人给你指出来，没有用的。不管怎么说，我们这个培训班，到目前为止，能留下的只有两个人。”

说到此处，我看着宝芝：“按照计划，到11月底，培训结束，我也许会选一个人做助手，也许一个人都不要。人员如何安排，请孙总定夺，好吧？”

宝芝道：“好的，廖雪的事，由我来处理，扬老师放心吧。”

33. 何时卖？

投资家培训班只剩下一对金童玉女了，我感觉工作量大大减轻。根据公司安排，周明清也搬进了我的办公室，与徐总坐对桌，有事可以讨论，没事可以交流。今天，我让他们俩讨论一个主题：何时卖？

俩人唧唧喳喳半天，中午的时候由周明清回答我的问题：“对于长线投资者来说，根本不存在卖出的问题，他们只需要考虑买进、持有，只要公司还在，就永远不需要考虑卖出。像巴菲特买可口可乐，估计永远都不会卖吧。而对于中线投资者来说，只要坚持一个原则：股价出现泡沫就卖出。巴菲特卖中石油，应该就是这种考虑。对于短线投资者来说，随时买、随时卖，很投机的，不必研究。我们要学习的是中线策略：股价出现泡沫就卖出。”

我笑道：“嗯，你们俩商量的结果，超高级，十分圆滑，所有问题都解决了。”

徐总伸出右手，做了一个V字手势，欢快地叫道：“耶！终于得到老师的表扬啦！”

我话锋一转，问周明清：“什么叫股价出现泡沫？怎样判断？”

周明清回道：“不管什么市场，都有一个合理的估值标准，如果超过合理估值标准100%，就算有泡沫了吧。”

我继续问：“什么是合理估值？”

周明清回道：“目前市场一般采用的市盈率啊、现金流贴现啊，等等，各种估值方式，会有一个公认的市场水平。比如，市盈率20倍……”

我再问：“那中国铝业的合理估值是多少？贵州茅台的合理估值是多少？中国船舶的合理估值是多少？”

周明清挠挠头，看看徐总，徐总若有所思，摇摇头：“小周，你好像又落入扬老师的圈套了。按照他的要求，你应该用一句话回

答的。何时卖？出现泡沫时卖。好像不太对。”

周明清嘿嘿一笑：“扬老师，我明白了。关于何时卖的问题，用一句话回答，就是：达到预定目标才卖出。”

“什么是预定目标？”

“我们买股票之前，肯定要做投资计划规定，到什么价格才卖。如果不到，就不卖。”周明清开窍还是很快的。

我问徐总：“他这么回答，有漏洞没有？”

徐总想了一会儿说：“有漏洞。首先没有考虑止损的问题，比如说9元买进，计划10元卖，结果跌到8元了，卖不卖呢？还有，没有考虑市场的变化情况，比如，你计划10元卖，结果市场很疯狂，涨到20元了呢？”

周明清反驳道：“不会啊，你说的这些，我都会在计划里预先做好。比如，止盈点和止损点的设置、止盈点和止损点的临时性调整，等等。不是一成不变的啦。”

徐总吐吐舌头：“那样，你的卖出计划岂不是很复杂，难道你能把所有问题都预先想到？”

周明清得意地说：“当然啦，投资家就是要做这个工作的。”

徐总伸手点了一下周明清的脑门：“看，看，说你胖你就喘，还没出徒，就自封投资家了！”

周明清不好意思地嘿嘿一笑。我肯定他的观点，说：“对于中线和长线投资，确实要做好投资计划书，根据预先设定的条件，观察股价走势，到时候该卖就卖。周明清说得很对啊，有投资家素质了。”

徐总眼珠子转了几下，怯怯地问：“扬老师，我在这里好长时间了，好像没有看到你做什么投资计划书嘛，你买股票好像很随意，卖出也好像很随意呀。”

我笑笑，看周明清。他歪着头想了一下，说：“也许是你没看见吧，扬老师私下里还是做计划的。”

我摇摇头：“半年前，我的每一笔交易都做计划的。最近半年，几乎所有的交易，确实都没有做计划。这是为什么呢？”

徐总说：“是不是因为以前做中线，现在做短线？”

“有点道理。”我说，“因为交易太频繁了，根本来不及做计划。”

徐总眨眨眼，“可是，扬老师，我们买卖股票，就算是短线，您老人家也要求我们写报告呀，是不是不公平呢？”

“是啊，不公平，”我说，“可是，如果你们做股票满了10年，写报告满了两年，以后买卖任何股票，都可以不写报告了。报告在脑子里了。”

“要写两年啊！”徐总失望地说，“好累人也！”

周明清悄声说：“没关系，你看好的股票，我帮你写报告。”

我耳朵还是很尖的，听到如此友好的表态，看到徐总开心的样子，我冷笑一声：“周明清，我每天要买卖10只股票，所有的报告，你都帮我写吧。”

周明清一听，嘿嘿一笑：“扬老师，我开玩笑的。”

“开玩笑！”我伸了伸腰，“下午，你们的任务，总结一下扬老师短线卖股票的经验，给我列个表出来，看看我短线操作何时卖。”

“遵命！”徐总立正、敬礼，跟周明清一起跑出去吃午饭了。

下午收盘后，周明清拿着一张纸过来，递给我。我一看，上面写着：

扬老师卖股票的时机：

1.达到预定目标卖出。如澳洋科技，40元买进的时候就预定目标价为60元，计划50元以上卖出，实际到55元全部卖出。这是中线投资品种。

2.赚钱就卖。很多股票，按照计划就是赚钱则卖，往往在第二天开盘就卖了，尽管有些卖错了，赚钱也不多，但利润比较牢靠。

3.不涨就卖。有些股票，预计是应该涨的，但买进之后横盘或者涨幅很小，往往就卖出了。这样做，可以提高资金效率。

4.赔钱斩仓。买股票的目的是要马上赚钱，但是有的股票却在买进之后出现调整，亏损了。此时往往是先卖了，等涨起来才追。

5.感觉不好的时候清仓。历史上有几次，明明啥事没有，却卖了，完全凭感觉。事后验证卖得恰如其分。这种感觉，估计是需要有很多经验的。

6.分批次卖。有些重仓股，可能不知道该不该卖，往往先少卖一些，慢慢卖，逐渐就找对节奏了。有时候发现卖错了，就暂时不卖了。

我看罢，很是吃惊。他们只不过根据我账户的买卖对账单，参

考我博客发表的内容，居然在短短两个小时里，总结得如此全面。我忍不住问道：“这种总结的功夫，你是怎么练出来的？”

周明清嘿嘿一笑，还没有说话，徐总插嘴道：“扬老师，他不是今天才动手的，半个月前就开始研究你短线买卖的技巧啦！”

哦，原来如此。我赞许地点点头：“不管怎么说，能总结出这些东西，就意味着你们更上一层楼了！这样吧，从明天开始，你们买进任何新的品种，必须先提交一份简短的研究报告，让我提出意见。如果我否定了，你们要重新选。如果我没有否定，你们再做详细的报告，好吗？”

徐总噤着嘴，点点头。周明清却很快反问道：“扬老师，简短报告，需要写哪几个要素？”

34. 买进的报告

今天收盘后，周明清和徐总一起过来跟我谈他们的最新投资计划：买进华侨城认购权证。最近这一周，他们先后提出 5 只股票和基金的买进计划，都被我否定了。如果今天的计划再被否，就相当于一周时间没有任何成果了。看得出，他们都很着急。

我按照规定的套路问：“为什么要买？”

周明清看着打印好的一个表格，说：“华侨城权证今天的收盘价为 60.3 元，行权价为 6.96 元。如果按照今天的收盘价买并行权，相当于华侨城的买进成本为 67.26 元，而今天华侨城涨停，收盘价为 70.21 元，其中有 3 元的差价，套利空间接近 5%。就是说，现在买，如果能行权，铁定有 5% 的利润。”

嗯，5% 的利润，如此弱的市道，确实不错。我看看华侨城的涨停过程，似乎很勉强。“你能保证行权之后，能按照 70.21 元卖掉吗？如果股票跌下去怎么办？”

周明清似乎胸有成竹，拿出两份打印好的报告：“扬老师，你看看，这两家机构，都是很出名的研究机构，同时发布研究报告，认为华侨城的正股价格合理定位应该是 90 元~100 元。现在它的正股价格只有 70 元，我认为是安全的。”

我嘿嘿一笑：“前几天也有机构预测，说潍柴动力的合理价格应该是 110 元，可是今天 86 元也没有人要嘛。再早一点，一家国外投行预测说中国神华的价格应该是 100 元，现在它的港股已跌到 40 多元了，也没有人要嘛。机构说的，能算数？”

徐总插话道：“扬老师，我们的观点是，不能光看机构怎么说，还要看他们怎么做。从今天的盘面表现看，明显是机构在买。你想想看，今天股市跌这么多，华侨城这么高的价格，居然还能成交 16 亿元封涨停，只有基金才有这样的能力。这说明确实有一些机构在看好，用实际行动证明 70 元的价格不高。”

周明清接着说：“华侨城流通股将近5亿股，到9月底只有1万只股东，说明筹码高度锁定，光前10名机构就持有1.37亿股，散户持有的很少。我估计今天这么一震荡，更多散户又出来了，主要是机构在买。”

徐总把我办公桌上的电脑转过去，噼里啪啦敲了几下，跟我说：“扬老师，你看，潍柴动力流通股1.75亿股，9月底有4500只股东，说明都是散户持有的。再说了，机构报告出来的时候，它就已经到100元了，定位110元，空间不大，所以没有人买。现在华侨城定位90元~100元，向上还有30%~40%的空间，所以机构买力很大，对不对？”

我把电脑转过来，仔细看看华侨城的公告，又把周明清拿来的报告看了看，还是摇头：“资产注入的方式没有确定，这个不好说，万一方案不好，股价掉下去怎么办？”

徐总嘻嘻一笑：“扬老师，这个我们考虑过了，应该不会。华侨城老早就被很多基金持有了，公司与基金之间肯定一直在沟通，公司不会出一个不好的方案的。”

我还是不同意：“你们记得小商品城吧？也是很多基金拿着的，都期望三期工程能到手，结果呢，没有！股价从120元跌到现在，只有70元了！”

周明清挠挠头，想说什么，又不知道从何说起。徐总眼珠子转了几下，又把电脑转过去，看了几眼，转给我：“扬老师，你看看，华侨城的股权激励措施，从8月开始就实行了，嘻嘻，管理层5000万股，成本7元，现在的账面利润已经有30亿了，你说说看，他们是不是希望股价涨呀？”

有道理。我点点头，继续看周明清带来的报告，随即又想起另一个问题：“权证现在买进，什么时候行权？这中间会不会有变故？”

周明清斩钉截铁地说：“不会！权证到下周五交易完毕，11月19日就可以行权了，这中间只有6个交易日，应该不会有太大问题。我们研究过了，权证到期日的折价率一般是2%~3%。现在有5%的折价，纯粹是今天市场波动的原因造成的，下跌空间应该有限。”

周明清一边说，徐总一边点头，慢慢流露出得意的神态，似乎

获得我的首肯已成定局。我冷笑道：“6天时间！这么长的时间，天知道会发生什么事情，如果股市崩盘呢？如果它补跌呢？”

“扬老师，它具备投资价值啊！”徐总激动得叫起来，“专家都预测要到90元呢，怎么会跌呀！”

我笑起来，手指点着她的鼻子：“看，投资家的尾巴露出来了吧！”

周明清“嘿嘿”干笑两声，胳膊肘捣一下徐总：“扬老师这样把关是对的，各种可能性都要考虑，确实如此。”然后，他正视着我，说：“如果大盘暴跌，或者它补跌，我们就等机会，等它跌到一定程度，加仓。或者，等大盘暴跌它也跌的时候，我们捞个便宜货，怎么样？”

“不错，先少少地买一点，如果更便宜，就多吃一些。这个策略还是对的。”我说着，把深圳证券交易所的网站打开，翻开公开信息查看，发现当日机构买进华侨城4亿多元，但机构也卖出了4亿多元，又摇摇头：“有很多机构不看好呢。”

周明清看了看，提出另外一个观点：“是不是可以这么说，如果没有这些机构卖4亿多元，股价也许早就封涨停了？”随即，他又查看权证交易信息，慢慢兴奋起来：“扬老师你看，权证只有两家机构在卖，其中一家卖出了3亿元，另一家卖出了7200万，但是，有5家机构在买权证，买进了3.3亿元。显然，还是看好的更多一些。而且，我以前研究过，机构买权证之后，不做短线的，是不是可以肯定，权证流通量更少了？折价现象会缓解一下？”

“只有6天了，流通量的问题没有什么意义。”我说道，“反正我打新股的资金回来了，我本来就在做权证的回转交易，要不明天试试看，买一点放着？”

周明清和徐总兴奋得连连点头：“赞成，严重赞成！”

他们为研究报告获得通过而高兴，我却在想如何能把利润赚到。现在显然还不是高兴的时候，我正色道：“好了，按照我布置的买进报告五要素，现在我来问，谁来答？”

徐总举手：“扬老师，我来答！”

我点头：“好，开始！第一，为什么买进？”

“因为价值被低估。”

“第二，为什么能涨？”

“因为机构看好，机构持续买进。”

“第三，能涨多少？”

“最少 5%，最多 30%。”

“第四，为什么不会跌？”

“因为机构还在买，好消息刚刚出，而且还有折价。”

“第五，如果跌，可能跌到什么位置？”

“正股来个跌停，权证最大损失 5%。”

“好，最后的结论是什么？”

“60.3 元买进，持有一个星期，预期利润最少 5%，最大 30%；预期损失最大 5%。可以按照 20%的仓位配置，如果跌下来，找机会再买；如果有利润，可以做 T+0。”

徐总一气回答完我全部的问题，小脸变得绯红。第一仗，就这么打响了？我心里还是有点忐忑。我告诫道：“注意啊，如果套住了，怎么办？”

徐总和周明清对看了一眼：“我们设定止损点吧？”

周明清摇头：“4500 点的时候，华侨城的价格是 55 元；现在 5300 点，价格是 67 元，再跌 10%，也就是 60 元。我们是不是可以拿的时间长一点，等详细方案出来？”

“哦，关于卖出的原则，希望你们不要忘记了。”

(153)

徐总急匆匆地说：“扬老师，我们记住了，你放心吧，我们做中线，也会做短线的。”

“好吧，这算你们正式投资的第一只股票，回去好好写报告，按照计划书来做，不要冲动！”

“是！”徐总欢快地答道。

35. 相对价值

11月9日开盘后，周明清和徐总显得有点兴奋，毕竟，今天他们进入培训班决赛圈之后的第一次交易。看到别的股票在反弹，但华侨城权证临时停牌一小时，不能买进来，两人担心开盘过高，开始小声讨论如果高开后该如何处理。

徐总说：“如果开盘到61元以上，也可以买，仓位控制一下，不要超过10%就行了。”

周明清有点犹豫：“扬老师说投资必须按照计划来，咱们做的计划是60.3元买进，如果追高套住了，老师会不会批评我们不守计划？”

徐总说：“没关系，就算套住了，咱们还有折价空间呢，到时候大不了转股就是了。老师那边，我跟他解释。”

尽管声音小，我却听得清清楚楚。一个办公室里，就算说悄悄话，还能保证别人听不到？但我不想揭穿他俩，我想让他们在实践中自己学会应对特殊的变化。

10点半，华侨城权证的开盘价只有59.99元，而且股价快速向下下跌，居然破了59元，下面的买盘只有58元。我一看有机会，立即在58.1元挂进一笔买单，股价瞬间跌到58元，居然成交了。于是，我又反手挂在58.8元卖出。又是一眨眼的功夫，股价回到59元。我的买卖完成了，前后不到5分钟！

这时候，周明清和徐总还在争论，徐总说：“赶快，赶快，按计划价便宜啦，赶快买吧！”

周明清犹豫：“上一回廖雪计划买南京化纤，结果开盘就跌，没有到那个价格，后来很惨啊！这个华侨城权证今天不该低开呀，万一……”

“哎呀，万一，万一，哪有那么多万一，你让开，我来买！”徐总急匆匆地推开周明清，要自己亲自下单。

“不行的，扬老师规定由我负责下单，你别这样好不好？”

俩人轻轻争吵着，谁也不让，就见华侨城权证很快冲高到 60 元。周明清终于下定决心，以 59.8 元的价格买进来。哪知道他刚买进，价格就又跌到 58 元多。我再次挂 58.1 元买，这一次，没有成交。

中午收盘的时候，权证价格 59.5 元，两个人有点闷闷不乐，过来跟我商量应该怎么办。

我摇头道：“你们按照计划买，价格定在 60.3 元，因为你们原来估计要高开，再低走，然后逢低买进，对不对？”

“对啊，”徐总说，“可是，没有想到会低开呀！”

“问题出在哪里呢？”

周明清回答道：“看来，还是水平不够，我们应该做一下多种可能性的场景模拟，这样计划就完善了。”

徐总也应道：“什么呀，计划 60.3 元买，那低于 60.3 就是很好的机会嘛，如果能 58 元买进，为什么要等 60 元呢？”

周明清看看我：“扬老师，您怎么看？”

我说：“计划不如变化快，是不是？小徐，你是不是觉得没有办法穷尽一切可能性？”

徐总说：“就是，股市风云变化莫测，这是报纸天天说的，再好的计划也不可能把所有情况都考虑到吧！我觉得小周太死板。”

我笑笑说：“不是死板，而是水平啊！我自己下围棋的时候，大约能算到以后的 10 步棋，每一步，都要算对方可能的变化，算起来，有 1000 种以上的变化，是不是很厉害？”

徐总瞪大眼睛：“1000 多种变化？不可能吧！”

我说：“怎么会不可能呢？我的水平只不过业余一段到二段而已，是很低很低的。九段高手能算到 30 步以后的变化，脑子里要算上亿种的可能性。”

徐总咋舌道：“我们做计划，不需要那么复杂吧？”

我继续说：“围棋还有一个好处，是看着棋盘在算。象棋、国际象棋的大师们，都可以一人对阵几十人，而且完全不看棋盘，脑子里要转数亿种变化呢。”

周明清若有所思地说：“我们做计划，不能写出那么多可能性，但是，可以简单化，一对二什么的，是不是？”

徐总看着他，“什么是一对二？”

周明清说：“就是做好一种规划，考虑两种可能性，如果上怎么办，如果下怎么办。然后，再考虑，每一种策略下的应对方案。”

我点点头：“不管怎么说，我宁可要你们按照计划操作赔钱，也不要你们随机操作赚钱，知道吗？按照计划做了，容易做好总结，有利于你们进步。不按照计划，如果赚钱了，会滋生你们的自负情绪，以后会栽跟头的。”

得到我这样的评价，两个人多少心安一点了。

下午，华侨城权证一度涨到 61.5 元。徐总一边兴奋地看着股票涨，一边跟周明清算账：“哎呀，咱们一下子赚了 3 万多元了，这个月的奖金看来有希望啦，嘻嘻。”

周明清也喜形于色：“我说嘛，按照计划做，赚钱是必然的。”

高兴没多久，价格又开始下跌，收盘只有 59.55 元。两个人白欢喜了一场，又有点沮丧。

11 月 12 日星期一，华侨城权证开盘后不久大跌到 57 元以下，周明清和徐总都默不作声地看着，没话可说。但是，下午收盘前，华侨城正股大涨到 74 元，带动权证价格直奔 63 元。徐总欢喜雀跃，督促周明清：“咱们赚了 7 万多了，利润率达到目标了，超过 3%了，赶快卖了吧！”

周明清看着电脑，比划着：“你看，按照内在价值，权证应该到 67 元以上，不着急，也许会溢价呢，涨到 65 元再卖，嘿嘿，赚一笔大的。”

好景不长，收盘价只有 62 元。周明清和徐总算一下，利润还有 4 万多，仍然很开心。

不过，这种开心，很快消失。从星期二开始，华侨城正股和权证就再也没有风光过，价格逐渐下跌，而且是天天都在跌，连跌 3 天。到星期四收盘华侨城权证已经只有 55 元了。

收盘后，两个人灰头土脸地来征求我的意见，让我拿主意是不是斩仓。我还是让周明清先发表一下意见。他说：“我们原来计划赚 3%出局，可是，它的折价率太高了，我觉得它的内在价值没有体现出来。现在卖，好像没必要，因为算一下，今天的折价还有 4 元钱。我们与其 55 元卖，还不如等行权，拿正股最起码可以卖到 59 元以上，亏损会少点。”

徐总嘟着嘴说：“如果听我的，63元卖，现在不要太开心噢，就是小周，贪心！”

我问：“你们设止损价了吗？”

周明清说：“止损价设在54元，亏损10%。”

徐总接着说：“赚5%不卖，难道要亏10%卖？”

我没有表态，只是告诉他们，按照计划的亏损，事后不会后悔；没有计划的亏损，才会怪罪他人。具体怎么做，你们自己定吧。

到了星期五，华侨城权证很快就跌破55元、54元，直线下跌到53元。两个人讨论了一会儿，终于在53.6元斩仓了。算一下，居然亏损了将近13万。徐总脸色阴沉着，自己看行情，周明清也没有了脾气，接连不断地喝水、上厕所。

到下午收盘的时候，华侨城权证跌到50.5元了，两人的脸色才由阴转晴。周明清说：“还是要按照计划来！要按照计划来啊！否则的话，这亏损要增加6万元呢。”徐总嘻嘻一笑：“哼，如果听我的，早点卖掉，哪有今天的局面，一上一下，差距是20万啊！小周，我不管，这个月的奖金，你要赔我！”

我把他们喊过来，让周明清总结一下。周明清早已胸有成竹，他说：“扬老师，我发现错误在哪里了，我计算的都是相对价值，没有考虑华侨城正股的绝对价值。现在看，那些机构看高到90元~100元，是有问题的！”

我问他：“上个星期，你为什么没有发现这个问题呢？”

周明清低着头说：“因为我水平不够，没有想到地产股会跌这么多。今天地产股全面下跌，华侨城也不能幸免。如果内在价值真的是90元的话，股价不会这么疲软的。”

“你得到了什么教训？”

周明清一字一顿地说：“我的教训就是，做股票，可以考虑相对价值，但是，只能做短线。如果真的要拿一只股票，做中线，就必须考虑绝对价值，而且，一定要把研究做透彻。”

徐总跟进道：“以后，我们分工吧，小周管绝对价值研究，我管短线操作。”

周明清嘿嘿笑着，看看我。

我说：“按照相对价值投资，有什么问题吗？”

周明清说：“我现在好像明白了，巴菲特之所以有一段时间解散了公司，就是因为他发现所有股票都没有绝对投资价值了。用相对价值去做投资，很危险。比如中石油，我看国内的机构和散户，都用中石化的A股和H股的差价去计算，这是没道理的。因为一只股票如果不是靠自身价值支撑股价，万一相对的品种跌下去怎么办？心里没底啊！”

我点点头：“哦，问题是，绝对价值研究，你能做好吗？”

周明清看看徐总，又看看我，最后挺胸道：“我相信，只要功夫到家，挖掘绝对价值是没有问题的。”

我笑了，弯下腰，从抽屉里取出一块东西来。

36. 绝对价值

我从抽屉里搬出一个丝绒外皮的木匣，放在桌子上，按一下中间的按钮，打开，露出一个丝绸包裹的东西。我把它小心翼翼地拿出来，轻轻放好，然后把盒子移开，解开丝绸结，慢慢掀开丝绸，一块形状有点方的橙黄色的东西显现出来。徐总和周明清都盯着它，满眼狐疑。

我解释道：“这是今年夏天，我的一位朋友去玉龙雪山旅游时买给我的，是石化了的野蜂蜜。你们看，它的下面这些毛毛的东西，是青苔，已经干了。朋友说，这种野生的蜂蜜是很难得的，是玉龙雪山一带的特产。现在，你们看看，这块野蜂蜜，能值多少钱？”

徐总凑过来，转着脑袋把野蜂蜜仔细看了一圈，然后说道：“我以前见的蜂蜜，都是液体，这个怎么是固体啊？跟石头似的。”

周明清扶着眼镜，也仔细端详了一番，说：“扬老师不是说过了嘛，是石化了的，就是说蜂蜜变成石头了，是不是，扬老师？”

我点点头：“据当地人说，这种野生的蜂蜜只有海拔 3000 米以上才有，野蜂在山崖上聚集，在小山洞里酿成蜜。采蜜的活很辛苦的，一不小心还会送了命，所以很珍贵啊。”

徐总伸出小手，摸了摸：“这个怎么吃啊？”

我拿起笔筒里的小剪刀，小心翼翼地突起部位撬了米粒般的两个小块，递给她：“你尝尝，味道怎么样？用开水冲着喝，对治疗哮喘、咳嗽有特效。”

徐总接过去，分一块给周明清，然后拿一块塞进自己的嘴里，咂摸了一下：“嗯，味道不错，甜甜的。”

周明清也尝了一下，满意地点点头：“确实不错。”然后，他歪着头看了看那些毛毛，扯下一根，仔细看了看：“真的是青苔啊，是长在石头旮旯里的。”

我把丝绸重新盖上，然后问周明清，“你估计这一大块，差不多 20 斤重，要多少钱？”

周明清哑吧一下嘴，“怎么也得一两万元吧？”

徐总说：“好的蜂蜜一斤大约 20 元，我买过的。这种野生蜂蜜，价格贵一点，可以理解。如果 20 斤嘛，1000 元以上要的。它还有治哮喘的功效，应该再贵一点。”说到这里，她扭头看了一眼周明清：“再贵，也不会上万吧？”

周明清挠挠秃脑壳：“嘿嘿，我是想，别人送给扬老师的礼物，又是从玉龙雪山带过来的，1000 元？拿不出手吧？”

徐总眨眨眼睛：“扬老师，说实话，送给你的人，是男是女？”

我笑了：“呵呵，一个女的。”

徐总来了精神：“是不是漂亮女孩？你的梦中情人？”

不等我回答，周明清也笑起来：“别逗了，20 斤的东西，我不相信哪个女孩能带这么重的东西回来。”

“我呸！”徐总娇嗔道，“送给心上人的东西，再重也能带回来呀，你自己没那份心。难道不能空运？”

我说：“是我的高中同学，上次来看我送给我的，不算梦中情人，只能说是初恋情人。”

徐总得意地笑起来，“你看看，我猜对了吧？哼！”然后她又看着我，“扬老师，说说，你的初恋情人，是不是很漂亮？”

女孩子似乎永远关心别的女孩子是不是比自己漂亮？我摇头道：“她不算漂亮，只不过跟刘亦菲有点像。”

徐总一听，张大嘴：“噢……刘亦菲可是小周的梦中情人呀！他桌面上用的就是刘亦菲的壁纸，好漂亮耶！”

周明清咧嘴笑了笑：“咱们好像偏题了吧，扬老师让我们看它值多少钱的。”

我也跟着说道：“好了，你们还要了解什么情况吗？”

徐总眼珠子一转：“扬老师，她是做什么职业的？”

我一愣：“这个，涉及人家隐私了，不要问了，还是告诉我它的价值吧。”

徐总赖着说：“不嘛，我要问，扬老师您实话实说嘛，我保证保密！”边说，她边伸出三个手指，做发誓状。

我笑道：“她是一位大学教授了。”

徐总点点头，看看周明清，然后说：“嘻嘻，也算有钱人吧。那这块东西不会便宜了，我估计它能值 2000 元。”

周明清有点尴尬，刚刚脱口而出一两万，现在似乎不好改口，他挠挠头，扶扶眼镜，还是不说答案。看徐总瞪他，他也只好说：“我估计，市场价大约 3000 元吧。”

我再把丝绸打开，在灯光的照耀下，野蜂蜜有点闪亮。看着它，我想起了见到小铃的时候，她一脸认真的神态。好东西，总是有价的，但同学间的那份友谊，却是无价之宝啊！

我对他俩说：“最后给你们一次机会，我要你们的准确答案，这块 20 斤重的野蜂蜜，真实的价值是多少？如果猜错了，我要你们个人掏钱来买，我卖给你们。”

这一下，两个人紧张起来，又都凑上来仔细观察。一会儿，徐总想起什么，站起来，“腾腾腾”跑回自己的办公桌前，在电脑键盘上敲起来。周明清也恍然大悟，回去查资料了。

我点起烟，慢慢把野蜂蜜包裹好，放回盒子里。烟还没抽完，徐总已经回来了，过了一会儿，周明清也回来了。徐总不等周明清坐下，就抢先说：“扬老师，我查过了，《成都晚报》登过一则消息，野蜂蜜一般一斤卖 6 元，玉龙雪山的野蜂蜜，质量应该比较好，一斤肯定卖 10 元以上，我认为，它最少值 200 元。怎么样？”

周明清也跟着说：“我也查过了，它确实对心肺系统有好处。这块野蜂蜜从玉龙雪山带过来，加上运费，一斤最少要卖 10 元。我认为 200 元是它最少的价值。”

我把烟熄灭，然后伸出右手：“来吧，每人给我 100 元，我卖给你们了。”

两人有点诧异地看着我。看我是认真的，就都跑回去，翻着自己的钱包，每人拿着一张百元钞票回来。我接过钞票，放进自己的钱包里，再把钱包塞到自己的口袋里，然后把盒子推给他们：“谢谢，你们没事的时候，可以用它冲水喝。”

徐总双手捧起盒子，沉甸甸的。她放下来，推给周明清，然后问我：“扬老师，你的初恋情人太老远带来送给你的东西，你就这样贱卖了？才 200 元哪！”

我微微一笑：“因为它不是野蜂蜜，只不过是淀粉加了糖水和颜料，真实价值是 0。”

“啊?!”两人惊讶得说不出话来。

我说：“我的同学一番好意，却买了一块旅游区造假的东西，回到导游的车里，导游就告诉她是假的了。上次来，她说自己准备带回学校，作为道具给学生们上课用。我想咱们学习班里正好用得着，就留下来了。不过，你们说得也确实不错，她当时是花 200 元买的。”

两人一脸的失望。做股票赔了 13 万，也没看到他们这么难过啊。

我慢吞吞地品着茶，幸灾乐祸地看着他们从互相埋怨到沉默不语。等他们平静一些了，我问周明清：“你说说看，研究企业的绝对价值，应该注意什么问题?”

周明清很认真地说：“首先，要占有足够充分的资料；其次，要保证资料是真实的；第三，要有科学的研究方法。如果用一句话说，就是：科学分析足够的真实资料。”

徐总也明白了，她说：“还有一点，就是不能迷信资料，要怀疑资料的真实性。”

我说：“在股市里，要想找到真实的资料，难！要想找到足够的真实资料，更难！要想有科学的方法，那是难上加难啊！所以，全世界也只有一个巴菲特。”

徐总点点头，问我：“扬老师，怎样找到真实的资料，怎么分析这些资料，用什么样的方法，这些你都会教我们吧?”

我笑了，“你未免太贪心了吧？咱们的培训班时间有限哪，我最多把你们领进门，修行还要靠自己。小周，我再问你，如果资料不真实，如果资料不充分，如果没有科学的方法，会有什么结果?”

“赔钱。”周明清和徐总一起不情愿地说。

“很好!”我提高声音道，“你们今天分析错了，只不过损失 100 元，如果在股市里，企业的绝对价值分析错了，损失可能是几百万、几千万、上亿元，知道吗?”

“知道了。”两人有气无力地说。

我看看电脑上的时间，已经下午 5 点了，到我预定的时间了。

37. 估 值

正想着的时候，传来了敲门声，徐总跑去开门，是前台的小宜。她探进头：“扬老师，老张饭店的人说你订了菜，给你送来了，是不是啊？”

我忙说：“没错，让他们进来吧。”

一会儿，老张饭店的两个工作人员抬着一个大盒子出现在门口，他们放下盒子，揭开大木盒封口，两人一起用力，抬出一个大号的瓷盆，慢慢走进来。我示意他们放到圆桌上。放好后，另一个人跑到盒子旁，从盒子里取出一摞瓷碗和一摞汤勺，也搁在圆桌上。我告诉他们，星期六上午可以来取回这些餐具。他们答应着，退出去。

看着两人惊异的目光，我笑起来：“算了，赔钱不要紧，只有肚子真！我在老张饭店预定了最好的鱼头汤，犒赏你们。小徐，你去喊宝芝他们一起过来，品尝品尝。”

103

徐总开心地叫着：“耶！扬老师你真好呀！”然后一溜烟跑出去了。

不久，宝芝带着廖雪、沈洁进来了。现在，廖雪和沈洁分别担任公司国际贸易部和国内贸易部的经理，而且，这家公司从上到下，每个部门的负责人都是女孩子，而且没有一个年龄超过 30 岁，在上海滩算是罕见的吧。

等大家坐定，我才开口道：“今天我请大家喝鱼汤，放松一下心情。嘿嘿，有一个条件，我的一个亲戚想开一家鱼头汤店，听说老张饭店的鱼头汤很好，想借鉴借鉴。今天一来让大家尝尝味道，二来让大家看看这个汤能卖什么价。”

宝芝带头鼓掌，顺便还揶揄我：“扬老师，你这是一举多得啊，俺们大家领情，您家亲戚也领情。”

廖雪率先掀开瓷盆盖子，立时，一股清新的鱼汤气味飘散开来。沈洁深深地吸了吸，做陶醉状：“哇，好香啊，我不吃就已经

饱了。”

“呀，说什么哪？”廖雪嘲弄她，“你的意思是鱼汤不好吧？不想吃就先饱了？”

大家说笑着，看那瓷盆里热气腾起来，飘散去。再看瓷盆里，一条完整的大鱼横卧在乳白色的鱼汤里。除了鱼汤，居然看不到任何的佐料。

徐总站起来，拿汤勺给每人都盛了一小碗鱼汤。再看看大家，除了周明清外，清一色的小姑娘，嫩手捧白碗，白碗盛白汤，白汤配白勺，看着她们晃着白勺，舀起汤，吹吹气，细细品尝，真的是赏心悦目。

“呀，好汤！”“哇，好好喝！”“耶，耶，好汤，好汤！”大家尝着汤，不住地赞叹。一碗喝罢，都争先恐后地再盛一碗，每人喝下两碗汤，那瓷盆里的汤才下去一小半。

“诸位，别光顾着喝汤，说说看，这盆汤在老张饭店卖多少钱？”我提起主题来。

“嘻嘻，扬老师，如果猜错了，你会不会让大家掏钱买啊？”徐总狡黠地看着我。

“不会的，上次是考你们，这次是完全免费的。”我回答道。

宝芝她们有点奇怪，问怎么回事。徐总灵机一动，说道：“对了，你们来得正好，这里有一件宝物，请你们看看。”她给周明清使了一个眼色，周明清心领神会，到办公桌前把那个木匣捧过来打开。徐总把“野蜂蜜”的来历按照我的描述说了一遍，然后道：“扬老师让我们猜花多少钱买的，怎么样？孙总、雪儿姐姐、小沈，你们也猜猜看，如果猜准了，这块宝物就赠送给你们啦。”

宝芝她们听罢，仔细把“野蜂蜜”研究了一番。沈洁先说：“既然是野蜂蜜，也就是蜂蜜的价呗，外面一瓶蜂蜜不过卖10多元，这个宝贝，不会超过300元吧？”

廖雪说：“哪有这么多野蜂蜜啊，旅游风景区都是宰人的多，我估计是人工蜂蜜。100多元已经给多了。”

宝芝冷笑一声：“玉龙雪山我去过，这是假的，连蜂蜜都不是，骗人的东西。”

徐总没想到这么快就被人识破了，她惊讶地说：“哎呀呀，孙总，您真是见多识广呀，我们花了200元买它呢！你猜准了，送给

你了。”

宝芝说：“我们搞贸易的，不像你们做股票的，那么清闲自在。我们每天都在跟骗子作斗争呢。既然是扬老师让你们花钱买，肯定是希望你们记住这个教训。这个宝贝，你们珍藏着吧，每天做股票的时候看看它，可以少赔点钱。”

徐总讪讪地把“野蜂蜜”包好，让周明清放回去。

我看气氛有点冷了，就说：“好了，今天的鱼头汤可是货真价实吧？对不对？大家给个价吧。不管对错，都是我买单喽。”

宝芝率先说：“老张饭店我没去过，听说在杨浦区，生意挺好的。我估计这盆汤 60 元下不来。”

沈洁和廖雪商量了一下，认为既然扬老师觉得好，特意请大家品尝，应该贵一点，估计有 80 元。很快，徐总和周明清也给出了价格：100 元。算下来，大家给的平均价是 80 元。

我点点头：“你们是按照普通鱼头汤给出的价格。不过，这个鱼头汤，有点特别，它的原料来自于天目湖，是人工养殖的不假，但天目湖是首批国家 AAAA 级景区，有 300 平方千米的生态保护区。在这个保护区里，有沙河、大溪两座国家级大型水库。这两座水库完全没有污染，所以，养出来的鱼才个头大、味道鲜美。你们看这个汤，不加任何佐料，汤色纯白，没有任何土味和腥味，是不是？”

大家听着，频频点头，我接着说：“还有一点，你们可能没注意，就是熬汤的水，也是从天目湖拉过来的，每天一辆运水车专门来往于上海和江苏，我亲眼看过他们的厨房和运水车，确实没问题。鱼也是每天从天目湖拉过来的，因为数量有限，所以，店家每天最多供应 120 份，喝汤要提前预订的。”说着，我尝了一口汤，长吁一口气：“现在，你们给它定价，是不是可以高一点？”

大家七嘴八舌地议论起来，最后形成一致意见：这盆汤，定价 180 元。好家伙，比最初的定价高出一倍多了。

我回到办公桌前，从抽屉里拿出几张宣传海报给大家看，“这个鱼汤在当地很有名的，你们看，这是某领导人 1982 年、1995 年两次在他们饭店吃鱼汤时拍下的照片；这是著名书法家在他们那里品尝之后留下的墨宝：天目湖一绝；还有，这下是某笑星喝汤的照片，这是某歌星喝汤的照片，这是……”

等我滔滔不绝地讲完，我再次问：“有了这些因素，再加上这

条鱼，鱼肉也很鲜美噢，尝一下，再给个价吧。”

大家传着海报，每个人都分了些鱼肉，味道果然名不虚传！半小时之后，鱼肉、鱼汤全吃完，依然意犹未尽。徐总说：“哎，我这下，可是三月不知肉味了！”

最后，大家一致认为，这盆汤，够6~8人食用，在老张饭店里又是招牌菜，按照人均50元的标准计算，这盆汤的定价可以是300元到400元。不能再高了。

我公布正确答案：店家的标价是288元。客人如果点别的菜超过100元，那么，这盆汤的折扣价是188元。如果其他消费超过300元，那么，这盆汤的定价是88元。我单点，他们大老远送过来，我付出的代价是300元。

徐总立即反应过来：“就是说，我们最初给的80元的价格是比较合理的；扬老师忽悠了一下，我们定价180元也是对的；再经过名人忽悠，定价280元市场也是能够接受的。”

宝芝也说：“定价88元，饭店应该有50%的利润，就是说它的成本大约40元。卖到288元，有点暴利了吧。不过，他们的促销手段还是值得肯定的，我们要向他们学习才是。”

周明清说：“我明白扬老师的意思了，这涉及内在价值、绝对价值、相对价值和估值四个标准。40元可以说是内在价值，88元可以说是绝对价值，在市场中，绝大多数人都能够认可的。188元，算相对价值，市场也能接受，算一个溢价水平。至于288元，是泡沫，有水分，但还是有一些人能接受的。”

宝芝忍不住说道：“你看，扬老师就是这样，请我们吃汤是手段，让我们长学问才是真的。”

我苦笑：“我真有一个亲戚要开饭店，在做市场调查呢。”

周明清看了一眼徐总，继续说：“扬老师的深意，是让我们明白，确定股票的定价，绝对价值是安全的，相对价值有风险。但市场的定价，往往有泡沫。所以，对股票进行估值，要充分考虑各种因素，包括市场宣传的因素。有些股票，不止是有投资价值，还有投机价值，是吧？”

我一边把碗勺往瓷盆里放，一边回应他：“没有啊，我只是请大家喝汤而已。味道好坏，自在心中吧。”

38. 市 价

11月23日，星期五。

早晨，我刚进办公室，徐总就急匆匆迎过来：“扬老师，特大黑马，小周发现了特大黑马，股价最少能翻番，咱们今天打算满仓买进来啦！”

我一听，就笑起来，“退回两年前，你这样说，我还相信。现在说这话，一定是你们错了。”说着，我不急不慢地坐下，打开电脑。随后就看到周明清从座位上站起来，拿着一堆资料，一晃一晃地走过来，满脸疲惫的神态。

徐总有点不开心：“扬老师，你认真一点嘛，小周研究了两天啦，昨天一晚上都没有回家，最新成果，我们很不容易哦。”

听她这么一说，我不由得肃然起敬，年轻人，有闯劲，不错！不过，两年来，股市上涨5倍了，再垃圾的股票，再隐蔽的资产，早已被挖掘得差不多了，怎么可能还有股票被低估50%以上呢？持这种想法的人，也只有年轻人了。

(167)

“小周，别太拼命啊，身体要紧。”我对周明清说道，“股市中的钱是永远赚不完的，不必这么玩命，知道吗？”

周明清眼神有了光彩：“扬老师，我前天对一些股票做了筛选，发现有两只股票确实被低估了，昨天又研究了一整天，怕出漏洞，所以就加班将报告赶出来了，先向你汇报一下？”

等周明清坐好，徐总已经把咖啡给我冲好，端过来了。我啜一口咖啡，说道：“先说一下股票名称吧。”

徐总抢先答道：“第一只是兰生股份。”

我一皱眉，心里有了底。这只股票的资料我看过，也研究过，好像没那么夸张吧。我让周明清简明扼要地说一下理由。

周明清把手里的资料放下：“兰生股份有三块主要资产，市场价值被严重低估了。一块是海通证券的股权，1亿股，价值57亿，

相当于每股价值 20 元。一块是生物医药的资产，每股价值 6 元。还有一块是兰生大厦的资产，每股价值 4 元。这些加起来，每股价值 30 元。而它昨天收盘价还不到 14 元，价值低估 50% 以上。如果要股价真实体现价值，那么，该股股价最少会翻番。”

我心里合计了一下，这些资料，我都研究过，他说的，没有夸张，基本反映了事实。不过，有些东西，他显然没有注意。我问他：“海通证券的股权，还有 3 年才能流通，好像不能用现在的价格估值吧？”

周明清回答道：“不错，它所持有的海通证券股份要到 2010 年底才能上市流通，所以我做了模型，估算届时的股价情况，我的结论是，到 2010 年底，海通的股价还能翻番，兰生股份每股价值将达到 50 元。现在的股价，相当于实际价值的三折。”

我嘿嘿一笑，现代金融理论确实发达，能预测到 3 年后的股价了。“3 年以后，海通证券股价会翻番，你这个结论是建立在很多假设上的，有一点你考虑到没有：1 年以后，海通证券的大量限售股就会上市流通，相当于海通的流通盘成倍扩大，这一点不可不防。”我又说，“兰生股份的医药资产，目前年销售收入不到 1 亿元，你给它的估价好像有点高了吧？”

周明清镇定地说：“我看了几家机构的研究报告，觉得兰生国健将来上市的可能性很大，到时候给它 100 亿的定位是可能的，兰生的权益相当于 17%，这块资产并没有夸张。”

“可是，这些都是未来式，不能作为我们当前投资的依据吧？”

周明清回道：“别的不说，就算其他资产都是虚的，最起码现在的兰生股份，相当于海通证券打七折啊。海通证券这次增发价格是 35.88 元，就按照这个价格算，兰生股份所持有的海通证券的股份价值也相当于每股 13 元。换句话说，14 元以下买兰生股份，就相当于参与了海通证券的定向增发呢。”

我心里一动，这个比价关系，我倒没注意。前段时间，有朋友咨询过我，问要不要参与海通证券的定向增发，我当时考虑了好长时间，最后得出的结论是不会亏，但利润多少不确定，毕竟，锁定期一年，时间太长了。对我来说，这一年，也许二级市场赚的利润会超过参与定向增发，但别人不一定。所以，我建议朋友参与一下。照周明清的说法，假设现在买兰生股份，不也相当于……

“呵呵，不能这样说，”我突然想明白了，“定向增发，锁定期是1年，而兰生股份的持股，锁定期还有3年，不确定性更大一些。你这个对比，没有道理的。”

周明清有点困惑：“扬老师，你的意思是，真实价值打对折的股票都不能买？”

徐总也插话道：“我和小周研究来研究去，一致认为，如果巴菲特在中国，他一定会买的。巴菲特不就是常买打折的资产吗？”

我点点头：“没错，巴菲特也买打折的资产，但我相信是对现价打折，而不是对未来价的打折。未来是什么？未来就是不确定性，就是风险。如果巴菲特来到中国，他未必会现价买兰生股份。”

周明清显得很失望，很失望。他低下头，不说话了。

我告诉他，去年6月，我曾经6.5元买过岁宝热电，那时候，岁宝热电持有的民生银行，每股价值8元，而且是正在交易的资产。我当时的设想是，如果有人看中岁宝热电，把它全收购下来，再把民生银行的股份卖掉，可以净赚30%。后来，我等来了好时光，股价终于到了8元，我就卖掉了。但是，半年多以后，岁宝热电的股价居然涨到80元以上。整整涨了10倍啊，我后悔死了！为此，我曾经反思过很长时间，最后想通了一件事，那就是，市场只认可当前价值，如果是未来价值，市场并不会马上认可。岁宝热电后来涨，是因为它开始正式卖股票了，卖股票赚的钱体现为当期利润，然后，企业又用这些钱去做其他的投资，企业的价值就比较稳定地体现出来了。如果，到2010年底，兰生股份还是现在的价格，那肯定可以买。

周明清眼睛一亮：“扬老师，如果兰生股份持有的海通证券现在可以上市交易，你认为它的价格应该是多少？”

我略一沉吟：“如果是现在可以交易的资产，市场并不会按照每股收益20元去定价，一般会按照净值的2~3倍去交易。这一点，在现在的岁宝热电、两面针的价格上，都能表现出来。”

“也就是说，如果到2010年底，海通证券保持现在价格，兰生股份的股价应该到40元以上？”

“对。”

“那么，我是不是可以这样说，如果2010年海通证券的价格跌到20元，兰生股份现在的定价也是合理的？”

我心算了一下，海通证券 20 元，兰生股份持有 1 亿股，市值 20 亿，每股价值 7 元，市场给予 2 倍净资产定价，14 元。确实。我点了一下头。

“那么，现在的价格买兰生股份，最起码是一个允许海通证券跌 60% 的安全区。是不是？”

“对。”

“如果我们的资产回报预期是每年 10%，那么，到 2010 年，兰生股份只要能涨到 20 元，我们就可以实现预期目标，是不是？”

“是。”

“如果兰生股份涨到 20 元，相当于现在 57 元的海通证券，当时的价格只有 25 元啊。”周明清越说越兴奋，“在中国，要想每年赚 10%，很难吧？现在，14 元的价格买兰生股份，不就是为我们的收益率买了一份保险吗？就算股价再跌，它能跌到哪里去呢？我们是不是可以长线持有它？如果到 2010 年，海通证券价格略高一点点，哪怕只有 30 元，我们的年度复利收益就可以超过 30% 了。”

徐总认真地说：“扬老师，按照鱼汤理论来说，14 元相当于兰生股份内在价值，是企业的成本；20 元呢，是企业当前的绝对价值；40 元算它的相对价值；将来的估值可能达到 60 元，是它的泡沫价值。那么，我们按照企业的内在价值买，应该是最安全的吧。”

嗯？这也是一种思路。我想不到更好的理由来反驳他们，所以，开始沉思它的可行性。如果，兰生股份不是上市公司，会不会有人在 14 元的价格来收购呢？市值 40 亿，持有的海通证券股份的市值是 50 多亿，看起来，理论上是安全的。如果股价再便宜一点，跌到 10 元就好了，就更安全啦！

我想到另外一个问题，问周明清：“既然你们分析得这么透彻，那么，兰生股份的股价为什么这么低呢？”

徐总说：“您不是教育过我们嘛，市场并不总是理性的，市场也不是完全有效的，而是渐进效率的。也许，很多信息还没有被市场投资人所接受，所以，它的定价不合理。”

周明清说：“我觉得它的当前定价也可能是合理的，因为大家对未来价格有一个预期，它所隐含的未来收益的折现值是合理的。”

“那为什么 4 个月前它的价格还是 25 元，而现在价格不到 15

元了呢？是那个时候不合理，还是现在不合理？”

周明清想了一会儿，说：“那时候也合理，现在也合理。那时候合理，是因为有一些短线客对未来的海通证券价格预期过高。现在呢，有些人怀疑中国证券市场的发展前景，将海通证券的未来价格预期降低了。”

“那么，将来会不会出现一种情况，市场进一步降低预期，导致兰生股份的价格跌破 10 元呢？”

周明清拿起笔算了一下，然后回答：“可能性是有的。不过，产生这种可能性的前提是市场预期海通证券将会在现在价格基础上下跌 75%。我认为这个概率是不大的。”

徐总有点不耐烦了：“扬老师，我们采取保守的策略，少买一点，怎么样？我们现在的资产是 560 万元，拿出 10% 买它，长期持有，你看，是不是可行呢？”

我下了决心：“好吧，你们如果有这种思路，不妨先试一下。不过我总觉得，有一些更深的东西，让我需要好好想一下。你们要注意一点，现在的市场中，类似于兰生股份的股票有很多，新希望就是一只，公用科技也可能是。”

“耶！”徐总高兴得跳起来，“成功啦，谢谢扬老师！”

周明清也笑起来：“嘿嘿，我们还有另外一只股票……”

我摆摆手：“打住，暂时先到这里。别的股票，收盘以后再说吧。”

徐总和周明清兴高采烈地回去做投资计划了。当天开盘后半小时，他们买进 4 万股，加上手续费，成本恰好是 14 元。

当天，兰生股份收盘价刚好也是 14 元。可是，他们会持有 3 年吗？3 年以后的股市，又真的会如我们所想的那样吗？

39. 投资与配置

兰生股份的表现并不如人意，徐总和周明清买进一周时间，最高价也不过上涨 1%多一点，周末收盘价只有 13.69 元，亏损近 3%。好在他们自己坚定信心要长期持有，所以并不太在意。他们打算要买的另外一只股票，经过反复辩论后被我否定。

周五收盘后，周明清和徐总又满怀信心地来找我，这一次，他们要买的股票是中国石油。一听到股票名称，我就不由得摇头，我不看好中国石油，认为它的合理价格应该在 20 元以下，现在的收盘价超过 31 元，怎么可能就到了买点了呢？

徐总解释说：“首先，中国石油开盘 48.6 元，如果跌幅达到 40%，应该就没有下跌空间了，所以，我们计划 28.6 元买进，是很安全的，下跌空间很小很小；其次，股指期货就要推出来了，中国石油对指数影响巨大，一定会成为各路资金争夺的焦点，机构的反复买进，必然导致股价持续上涨，回到 50 元也是可能的；第三，现在已经有一些机构开始买进了，随着股价的进一步降低，将会有越来越多的基金配置中国石油，价格上涨会成为一种趋势。所以……”

我问周明清：“在你看来，中国石油的绝对价值应该是多少？”

周明清说：“中国石油上市的时候，各家机构预测的价值中枢是 30 元。不过，该股的开盘价过高，最后还是回到 30 元附近来了，说明泡沫不能持久，回归价值是必然之途。如果跌破 30 元，应该就安全了。”

“你这里所说的，已经是相对价值了。机构对中国石油的定价，并不是它的绝对价值，而是参照了中国石化和 H 股的情况做的判断，我问的是中国石油的绝对价值。”

徐总抢着说：“绝大多数机构预测中国石油 2008~2009 年每股收益能达到 1 元，按照 20 倍市盈率算，绝对价值应该是 20 元吧。”

“如果加上它潜在的股指期货题材、大盘蓝筹题材，它的绝对

价值能定在多少？”

“25 元吧？”

“如果原油价格跌到 50 美元，它的绝对价值会降低吗？”

徐总眼珠子一转：“原油价格 50 美元的时候，中国石油的 H 股是什么价格？”

周明清跑回去查了一下，回道：“原油价格在 2004 年的时候是 50 美元左右，中国石油当时的价格是 4 元多。去年年底，原油价格 60 美元的时候，中国石油股价是 8 元。今年石油价格 70 美元的时候，中国石油股价是 10 元。原油价格 100 美元的时候，它的最高价达到 20 元。大致上，石油价格涨 1%，它涨 4%。我估计，如果原油价格下跌，它的跌幅应该要小一些，1：1 吧，也就是说如果原油价格回到 50 美元，中国石油的 H 股会跌到 10 元。”

徐总盯着我看了一会儿，伸出右手背靠近我的额头，夸张地说：“扬老师，您没发高烧啊？”

我笑着问她：“怎么了，你不相信原油价格会跌？”

“就是嘛，现在 90 多美元的石油，怎么可能跌回 50 美元？如果你现在这样说，满大街的人都会说你疯了呀。你想想看，原油价格跌到 2004 年的水平，不让咱们中国人赚翻了？汽车、石化、航空，这些企业的利润要疯涨了吧？”

我沉吟了一会儿：“小周，你说原油价格跌到 50 美元的时候中国石油 H 股股价会跌到 10 元，似乎还是太乐观了点。我估计原油价格跌到 75 美元的时候，中国石油 H 股就可能跌到 10 元。”

周明清回到徐总椅子后面站着，双手扶着椅背，仰头想了一下，说：“扬老师，我觉得不能这么看。中国石油的价值摆在那里，全国最大的石油巨头，全亚洲最赚钱的公司，只有 30 亿股的流通盘，全国 3 万亿基金或多或少都要配置一些，哪怕基金只拿出 5% 的资金配置，就是 1500 亿呢。现在将近 80% 的筹码在个人投资者手里，一旦基金开始配置，股价涨一倍是正常的。”

我心里一动，“配置”这个词是要好好探讨一下：“说实话，对基金的所谓资产配置，我并不认可，历史会证明，这是一个错误的概念。”

周明清一皱眉：“错误的概念？”

我说：“是的。什么是投资？投资就是买低估的资产等待回报

的过程。如果没有资产被低估，处于市场公认的水平，那么，市场上所有的资产就都是投资的对象。对投资家来说，投资是一种高技术含量的活，绝对不会出现满大街的资产都可以去投资。如果随便什么资产都可以投资，那还要投资家干什么呢？所以，投资家的使命，就是去挖掘被低估的资产，然后投资，等待资产本身带来的利润回报。这种利润回报，应该主要是由资产自身的现金流入能力所带来的，间接才是资产增值所提供的。所以，巴菲特在股价1元多时买进中国石油，每年的分红都会让他感到很满意，这就是投资。至于股价涨到15元，一方面反映了这只股票资产盈利能力的增强，另一方面则是投机力量推动造成的资产增值。在资产不再被低估的时候或者显著高估的时候，卖出去，换新的资产，这就是投资家应该做的事情。反过来，像国内的一些基金那样，把资产配置作为投资的使命，什么样的资产都去配置一些，而不论该资产是不是被低估，这不是投资。”

徐总惊讶地问：“不是投资？基金现在盛行资产配置，不是投资是什么？”

我说：“不是投资，是羊群效应，是懒汉思想，是胡闹。”

徐总和周明清都笑起来，徐总说：“扬老师，人家资金大，不做资产配置，没法做啦。”

我也笑了：“资金大？巴菲特所管理的资金超过国内任何一家基金管理公司，他怎么就没有随便什么股票都买一些，按照行业特性来配置呢？他为什么要买进自己认可的股票做长线呢？难道，他也不懂得什么叫资产配置吗？不是的。作为基金管理者，掌握着投资者的巨额金钱，理应绞尽脑汁去寻找价值被低估的资产，而不应该看着某一只股票盘子大，对指数影响大，就盲目地去买进，去做配置。你们看看，中国铝业，到现在为止，还有6%的筹码在机构手里，有道理吗？没有，一点道理也没有。因为包头铝业的价格比中国铝业换股价低10%以上。如果看好中国铝业，应该买进包头铝业吧？再看，当时你们买进的华侨城，70元的价格，几家机构近乎疯狂地买进将近10亿元，现在呢，价格仅51元。短短一个月时间，损失达到投资资产的30%，这叫投资吗？还有，你们要买的中国石油，上市当天，就有几家基金公司在42元的价格进行了配置，一个月不到，损失25%。上市以来，中国石油被至少5家基金配置

了20亿元。这样做，合理吗？”

徐总说：“一个月亏30%不算啥吧，反正人家又不卖，而且，亏损的钱不是自己的。”

“对，这就叫资产配置。拿着别人的钱，不惜一切代价地去买进，一旦跌了，就归于资产配置的需要；一旦涨了，就是自己的功劳，这不是懒汉思想，是什么呢？”

徐总说：“扬老师，别的不管，人家基金公司一年能净赚30亿，最近有一家基金公司的股权，据说拍卖价格达到100亿呢。基金公司这么做，一定有人家的道理。”

我摇摇头：“暴利源于行政管制。如果没有行政管制，我不知道他们在市场竞争中能不能生存下去。这个市场，是公平的，管制给你暴利，暴利总有回吐。天道轮回，最终是勤奋者成功，懒汉被淘汰。所以，不会始终是靠管制获暴利的。”

周明清坐下来，低头想了一下：“可是，这种资产配置的思想，在国内基金界很盛行啊，中国石油迟早会成为他们资产配置的对象。据我所知，已经有一些基金准备在30元以下建仓了，我们在28.6元买，其实风险不大的。”

“咱们做投资的，应该赚能赚的、该赚的钱。南方航空的认沽权证上市后，我得到的权证在2元就卖掉了，以后从来没有买过。不是说我看不到投机的机会、短炒的机会，而是我觉得这种严重偏离投资价值的东西，即便获得了短期的差价利润，也不值得去做。有时间去做投机的功课，何不专心致志研究投资的思路呢？”

徐总问：“那你的意思，就算中国石油能涨到50元，咱们在28.6元也不要买？”

我笑道：“如果原油价格涨到每桶150美元，中国石油的价格或许能到50元。假设现在原油价格到了150美元，而中国石油的价格还是30多元，我会同意你们去买的。那么，你给我一个原油涨到150美元的理由吧！”

“可是，你能给我们一个跌到75美元的理由吗？”徐总反驳道。

我回答：“我不能，你也不能。未来就是不确定性。既然如此，咱们都以当前为标准，原油价格90美元，中国石油合理价格15元，你们要在28.6元去买，我不同意。”

徐总嘟囔道：“又是不同意，买只股票咋这么麻烦呐！扬老

师，心理学有一种说法，群体决策智能低下，咱们3个人在一起讨论决策，构成一个讨论群体，这个群体，水平应该也很低吧？我们这样讨论投资决策，是不是错误的啊？”

“研究多商量，决策不讨论。在下决心之前，我们多讨论。但是，在投资决策这个环节上，在决定买与不买这个环节上，是我在做决策，不是我跟你们讨论如何做决策。所以，你放心吧，我不是群体，我是个体。”

徐总被我这一番解释给迷糊住了，她眼珠子转过来转过去，终于忍不住笑了。

40. 选择

周五下班后，我约周明清和徐总去一家饭店吃水饺。好长时间没有一起出去吃饭了，他们俩都很开心。徐总还略施粉黛，装扮得楚楚动人。周明清还是一身休闲打扮，只是头发长一些了。

上了车，沿着浦东大道向东，过源深路后左转弯，远远的就看到饭店门口彩旗飘飘，招牌上霓虹闪烁，映照着“百万庄园”四个斗大的字。把车停在门口，立刻有衣着笔挺的服务生拉开车门，招呼我们下车，又帮我们把车开走，停在旁边的临时停车场里。

一进大门，扑面而来的是洋洋暖意。巨大的餐厅被分成许多小间，用毛玻璃隔断。餐厅旁是透明玻璃隔开的敞式加工间，一群穿着红衣的大妈大嫂在那里手工包饺子，样品水饺摆放在靠近的玻璃平台上，有传送带将它们运到厨房。厨房上空，热气蒸腾，水饺的味道阵阵传来——看得出，这是一家生意很不错的水饺店。在上海这个江南大都市，能有这么一家水饺店，实在难得。

(177)

感慨之后，我们选择了一个靠近窗户的小间坐定，有男服务生扛着长把水壶过来添茶，旋即离开。一位穿着红彤彤东北夹袄的小姑娘抱着厚厚的菜单过来让我们点菜。徐总端着茶杯抿一口茶，随意说道：“给我来二两鲑鱼水饺就好了，好久没有吃啦，嘻嘻。”

小姑娘问道：“几位是第一次来吧，我们的水饺跟外面的不一样，您还是先看看菜单吧。”

周明清笑道：“水饺而已，有什么不一样啊？”

小姑娘撇了撇嘴：“俺们这疙瘩有100多万种水饺，您不多点几种尝尝？”

“啊?!”徐总和周明清同时喊起来，“百万庄园，原来有一百万种水饺，吓唬人吧!”

我哈哈大笑起来：“她说的是真的，小姑娘，说说看，有哪一百万种?”

小姑娘嘴角一扬：“这位大哥赶情来过呀，我介绍一下吧：俺们的水饺馅有 20 种蔬菜、20 种野菜、20 种肉类和海鲜、20 种蘑菇。”说到这里，她顿了一下。

徐总扳着指头数了一下：“这不才 80 种吗？”

小姑娘面不改色：“每种馅您可以单点，也可以双点，也可以三种混在一起，也可以四种混在一起。”

徐总哆嗦了一下：“哎呀妈呀，那是多少种了？”

周明清默算了一下：“这是一个组合问题，单单双点就有 16 万种了。”

小姑娘继续说：“俺们的面皮有小麦、大麦、玉米、大米、红薯、高粱、豌豆和马铃薯 8 种面，您可以单选，也可以双选。”

周明清张大嘴巴：“这肯定超过 100 万种了。”

小姑娘又说：“水饺的大小有 5 个型号，从小到大，您可以自由选择。水饺的做法有煮、蒸、炸、烤、煎五种方式，您可以自由选择。水饺的调料有 10 种，您可以根据自己的口味自由选择。还有啊，水饺的形状有 5 种，您也可以选一下哦。”

“我的妈呀，这要怎么选啊！”徐总夸张地说道，把接过的菜谱放下，愁眉苦脸地看看周明清。

周明清想了一下：“既然你要吃鲑鱼水饺，那就鲑鱼加大白菜再加大葱，要大米面和红薯面混合的面皮，煮一部分，炸一部分，调料你自己挑，怎么样？”

不等徐总点头，小姑娘就问：“您要多大型号，要几个？”

徐总吐吐舌头：“要一般的型号，3 号的，要二两吧……”

我摆摆手：“他们这里，每种水饺最好不要超过 5 个，各种味道可以都尝一下不是？”

小姑娘莞尔一笑：“就是啊，来一次百万庄园，不能吃一百万种，最起码也要吃 10 种水饺吧？”

两人无奈地点点头，重新拿起菜单，开始一一盘算起来，等他们选好 12 种水饺，已经过去了半个小时。

小姑娘问我：“这位大哥，您点啥呢？”

我说：“我要二两鲑鱼水饺，最普通的那种，煮着吃就好。”

徐总眨巴一下眼睛：“扬老师，这么简单呐，可惜了吧！”

我笑道：“不可惜，我就喜欢这个。”

服务员一一记录好，又问：“几位喝点什么？”

周明清说：“来瓶啤酒吧。”

小姑娘问：“俺们这里有 10 种啤酒，您要……”

周明清道：“青岛啤酒。”

“您要纯生的还是清爽的？”

“纯生的吧。”

“您要瓶装的还是罐装的？”

“瓶装的吧。”

“您要……”

“够了，够了。”周明清不耐烦地摆摆手，“就要瓶装的青岛纯生普通型，来两瓶好了。”

小姑娘嘻嘻一笑：“好咧，您稍等，马上就来，调料在那边，您可以去选一下。”

等她走开，徐总长吁一口气：“我的天哪，吃个水饺原来这么麻烦呀！走，小周，咱们选调料去。”

等调料选好，又过了 10 分钟，就见一排身着红色夹袄的服务生端着盘子齐步走过来，每个盘子上都摆放着 5 个色泽、式样、大小都不同的水饺，最后一位服务生端着一只瓷碗，里面放着我的两两鲑鱼水饺。

各种不同的水饺摆了满满一桌子，让人食欲大开。他们俩感慨着，一边吃水饺，一边喝啤酒。我因为医嘱不能喝酒，就吃着水饺喝着可乐，其乐融融。

酒过三巡，水饺过半，我开始提起今天的主题：“咱们培训班到今天为止，已经满 3 个月了，我跟孙总的协议也已经到期了，你们不想知道最后的结果？”

两人一愣，周明清送到嘴边的水饺停在那里，嘴巴也不动了，呆呆地看着我，随后又把水饺放下，嘴里快速嚼了几下，一边咽，一边看看徐总。徐总自顾自地继续吃水饺，速度则慢了下来。她嘟囔道：“宝芝说您老人家不打算淘汰人啦，是不是啊，扬老师？”

我笑笑：“那是她的意见，不是我的。”

周明清不解地问：“扬老师，您的意思……”

我环顾一下四周，喝一口可乐，说：“选择很难，但我还是决定了。周明清，你去基金公司应聘吧，徐总留下，继续做我的助

理。”

说到这里，场面冷下来，周明清和徐总都没有想到，情绪一下子变得低落。

我对周明清说：“你的素质适合去基金公司，管理更大的资金。我们这里的资金量太小，像一个小水池，不适合你的发展。所以，我跟孙总商量的结果，就是建议你去基金公司找一个合适的职位，磨炼一下，你会成为一个优秀的基金经理的。这个选择对你的前途更有利。”

周明清说道：“可是，扬老师，我还是愿意跟着您学习，我觉得咱们的学习才刚刚开始啊，怎么就结束了呢？”

我摇摇头：“学无止境，你去基金公司，会学到更多东西的。从投资实践的角度说，你现在能从我这里学到的东西不多了。今天就是最后一课，我让你们学会选择。”

“选择？”

“是啊，你们看，百万庄园的水饺有上百万种，对你们来说，选择其实很难。我们在股市中，机会层出不穷，股票越来越多，需要做出的选择，也会越来越难。如果不控制好自己的心，会在选择中迷失了自我。”

周明清想了一下，说：“您的意思，是让我们选择自己熟悉的，选择自己喜欢的，少受多种机会的影响，是不是？”

我说：“是啊，每个人都不可能是通才，都不可能抓住所有的机会。但一定有一种方法，一种思路，一种类型，最适合你，你应该把它发扬光大，形成自己的风格。”

周明清点点头，不再说话。徐总倒很平静，她说：“扬老师，小周离开以后，还可以向您请教吧？”

我说道：“是啊，我们的交流热线始终是畅通的。小周从下周开始找工作吧，找到之前，还可以到公司来一起交流。这一次，我不给你推荐什么单位了，我相信凭你的实力，你可以自己找到适合自己的工作。”

周明清有点失望，他慢慢端起杯子，喝了一口啤酒，像想起什么似的，又问我：“扬老师，股市有那么多股票，我看您买的股票品种也很多，您自己是怎样选择的呢？”

我回答道：“任何股票，都会有一个上涨的触发点，它往往来

自于某一个信息的公开。所以，我天天看很多信息，发现某一个适合我的类型，我会去做研究，合适的，就去做。一旦没有这些信息，我就成聋子和瞎子了。”

“公开的信息，适合的类型，合适的股票。”周明清重复了一遍，又端起杯子，“扬老师，这3个月来，感谢您的培养！”

我端起可乐，跟他碰了杯，一饮而尽：“感谢的话，现在不必说，只希望将来你不要说我坏话就是了。”

周明清诧异地看着我：“怎么会？扬老师，我不是忘恩负义的人，绝对不会！”

我笑笑：“说着玩的啦。路要自己走，股要自己炒，你做得出类拔萃，就是对老师最大的报答了。”

走出百万庄园，正是华灯初放，夜色烂漫。

41. 研究创造利润

今天，徐总的心情很好，股市收盘后，她情不自禁地哼起小曲来：“春天里来，百花开……”看样子，她管理的资金又赚钱了。股市中的女孩子就是这样，心情随着行情走。

看我闲着没事，徐总悄悄靠过来，小声说：“韬哥哥，能请教您一个问题吗？”

嗯？韬哥哥？这个亲切的称呼已经3个月没有听到啦。这三个月来，培训班进来了8个人，后来又增加了两人，到现在，人去楼空，宽敞的办公室又只剩下我和她了。没有外人干扰，徐总也能轻松一点了？

“可以啊，不等你问，我也要找你谈谈啦。”我边说边把手边的药吃下去。自从开办这个培训班，我就莫名其妙多了一种病，医生说是荨麻疹，可到处搜索，都找不到跟我的症状类似的病例。没办法，必须每天服药。如果哪天不吃，第二天肯定手脚痒。这种奇特的病，真是烦人啊。

徐总在我对面坐好，顺手拿起我的药盒：“咦，韬哥哥，这个法莫替丁，好像是治胃病的吧，你不是皮肤病吗，难道胃口也不好了？”

“不是啊。”我喝了几口水，燃起香烟，吐出一个烟圈，悠闲地看着她，“这是华山医院的医生开的，我当时还以为拿错药了呢，后来搜索一下，原来它跟另外一种药配合，可以治荨麻疹。”

“难怪！”徐总感叹道，“人家说华山医院是皮肤病专科，全上海最厉害的医院，就是比别的医院强，开药都这么有特色。”

“是啊，你说说看，为什么华山医院随便哪个大夫都能开的药，东方医院皮肤科的大夫却不开呢？”

“专业，就是专业呀！”徐总说，“华山医院可能长期就搞皮肤病，各种招数都尝试了，结果发现这个招数最好。于是所有的医生

是都会用这招啦。其他医院呢，没有这个环境，没有这个专业，是不是？”

我回答道：“你说得很对，所以，你的第一个问题已经有答案了。”

徐总一愣：“韬哥哥，我还没有问，你怎么就告诉我答案了呢？”

我笑笑：“你要问的，其实很简单，为什么最后留下的是你，对不对？”

徐总咧嘴笑起来，灿烂的笑容浮现在娇小的面庞上：“韬哥哥，你太神啦，我琢磨了一个星期，跟宝芝和小周都探讨过，大家都不知道你葫芦里卖的是什么药，都觉得你是不是选错了呢，为什么要留下我呢？”

“你看，我不是告诉你答案了吗？环境，专业。”

“环境？专业？我跟你？”

我摇头：“我说的是周明清。他擅长数理分析和财务分析，适合驾驭大资金操作。我这里，缺乏这种环境，也缺乏这方面专业人才，让他留在这里，充其量只能做我的助手，太屈才了。你看，年底了，正是最难找工作的时候，他呢，一周之内就去基金公司报到了，说明什么？”

“说明基金公司适合他？”

“对！他在基金公司，会更有成就，将来管理几十亿甚至几百亿资金，应该没有什么问题。我跟你讲啊，你的兰生股份就长线投资吧，也许将来有一天，周明清的基金会在 60 元举牌收购兰生股份呢。”

“哎呀，真的？那太好了！”徐总高兴得跳起来，“那要什么时候？两年还是三年？”

我笑笑：“恐怕要四五年吧。”

“哦，那么长时间啊。”徐总有点失望，又坐下来，“韬哥哥，你没有回答我的问题啊，你为什么要留下我呢？”

“因为你长得漂亮啊。”我戏谑道，“天天看着你，我很舒心，做股票会有灵感的。”

“嘻嘻，”徐总脸上浮起一抹红晕，“韬哥哥，你就会逗人。”

我正色道：“当然，最主要的原因，还是你能做我的助手，又

有潜质，这个不是靠脸蛋能换来的。”

“嘻嘻，这话我也喜欢听。”徐总双手托腮，“韬哥哥，我有什么潜质呀，我自己还没有发现呢。”

“你学过心理学，善于分析人的心理，这是行为金融的基本功。很多人在大学里掌握了行为金融的理论，到了实践中却无法应用，就是因为在这方面存在缺陷。你不同，你是侧面掌握了行为金融的基本功，又善于融会贯通到实践中，已经比学院派要领先一步了。你所欠缺的，是财务分析、基本分析和技术分析。而这些，补上去并不难。如果你能扎扎实实地跟我学两个月，我保证你在这方面能跟周明清差不多。”

徐总听我说完，脸更红了。看得出，她很激动。“真的呀，杨老师，我学两个月就能跟得上人家四年、七年的研究水平？”

我坚定地点点头：“当然了，还要靠你的悟性和勤奋，我相信你能行，你也要相信我。”

“嗯！”徐总充满了自信，“我能，你也能。”

说到这里，我们都笑起来。徐总帮我把热水添上，然后又问：“韬哥哥，我还有一个疑问，你把我留下，真的是相信我能做好投资吗？因为你以前说过，女孩子不适合做投资家的。宝芝说，你让我留下，就是做做秘书工作。可是，如果你真的要教我财务分析什么的，那不是跟你的初衷相违背了吗？”

哦，这个事情她们还记得。看来，我以后说话要谨慎才是。“你们误解我的意思了。”我说，“女孩子，在投资积累最关键的时期，也就是25岁到35岁这个时间段，一般要应付恋爱、结婚、生子这一系列人生大事，精力不能集中。等孩子大一点，往往就没有进取心了。等年纪再大一点，就被别人轻而易举地超越了。所以，一般来说，女人做投资家，并不合适。你现在年纪还不大，如果在30岁之前能完成积累，跳过这堆杂事，是可以有成就的。”

“不谈恋爱，不结婚？”徐总问。

“不是这个意思啊，是要你聚精会神搞研究，全心全意做投资，不要把大好光阴浪费在花前月下。当然，没有完成积累之前，不要生孩子。”

徐总眼珠子转了几下：“韬哥哥，我本来就打算30岁以前不结婚，你放心，我听你的，绝不给你丢脸。我要做中国最好的女投

资家。”

我哈哈一笑：“我希望你做中国最好的投资家，不是女投资家。投资领域无性别之分，能者为王，高手获胜。你能不能做好投资，现在还不确定呢。等过两个月吧，我看你研究水平增长得快不快再说。”

“对，研究创造价值，我要先把研究做好。”

“错，投资领域不是这么说的，应该是：研究创造利润。研究做得好，投资就完成了99%。研究是投资的第一步，却也是最重要的一步。一步错，步步错啊。”

“研究创造利润，我明白了。”徐总说。

“未来这两个月，我会从财务分析入手，逐渐教给你最重要的一些东西，然后再教你基本分析和技术分析。这些东西，师傅是次要的，读书是主要的，你要利用一切机会读书和实践，这样才能提高。知道吗？”

“知道啦，韬哥哥，相信我，一定行。”

“好吧，投资研究的第二课，从哪里开始呢？”

42. 折 现

徐总研究了一天，得出这样的结论：做研究，应该先从3张表入手，即资产负债表、利润表和现金流表。“韬哥哥，科班大学生好像都是从资产负债表开始研究的，我们是不是应该先考虑净资产的问题？”

“嗯，咱们做投资的，起点是算清楚自己的利润。我问你，如果有一份资产，你投入100元，若干年后回收200元，那么，你的利润率是多少？”

“这个简单，利润率100%嘛。”

“假设你持有的时间是10年，那么，每年的利润率是多少？”

徐总眼珠子一转：“据说每年的利润率是7%的话，10年能翻一番。所以，如果持有10年的利润率是100%，那么，每年的利润率应该是7%左右。”

⑱

回答得如此清楚，我感到很满意。徐总虽然是文科生，对数字还是很敏感的，确实难得。“很好！现在问你另外一个问题：如果一个企业每年的利润是1亿元，你愿意出什么价钱买它？”

徐总刚想回答，又犹豫了一下，她略带迟疑地说：“按照20倍市盈率，应该出价20亿元吧？我知道你马上会问：为什么是20倍市盈率而不是30倍呢？这个，这个问题我还真没想明白。”

是啊，这么一个简单的问题，其实学问大着呢。我鼓励她继续想一想，再回答。可是，徐总的脑子转来转去，转不出来了，就用求助的眼光看着我：“韬哥哥，你是老师，帮俺开开窍吧。”

我说：“刚才我出的题目，涉及几个概念，你要学会的是：折现、折现率、永续经营。买股票，其实就是买企业。但是，股票与债券不同，买债券，最终会收回本金，所以收益率很好算。买股票呢，你无法把股票退回给企业，而只能选择转让，也就是说，买股票，你永远无法从企业取回本金。在这种情况下，大家就假设企业

是永续经营，就是说永远不关门，一直开下去。”

徐总道：“不可能吧，任何企业都有生命周期，怎么可能永续经营呢？”

“是啊，由于没有人知道企业什么时候关门，所以，就只好假设企业永续经营了。否则，我们就无法判断企业价值了。”

“哦，这个有什么意义吗？”

“当然。我们假设一个企业每年的利润都是1亿元，永远如此，永远不变，那么，在给企业定价的时候，大家一般用现金流折现法，就是把未来若干年的利润折成当前的现金价值，这就是折现。”

徐总问：“是不是说给企业定价很困难，我们就按照它未来能赚多少钱，折合成现在值什么价？”

“对。这就要用到折现率。”

“什么是折现率？”

“就是期望收益率。”

“什么是期望收益率？”

“噢？这个问题还用问？”我呵呵一笑，“就是你期望的回报率是多少，或者说，你想一年赚百分之几。”

徐总明白了，直起腰来，狡黠地一笑：“我啊，我想一年赚100%！”

“很好！如果你想一年赚100%，那么，你的期望收益率就是100%，你的折现率也就是100%。那么，你愿意给企业的出价就是1亿元。或者说，这个企业一年赚1亿元，你愿意用1亿元购买这个企业。如果企业归你所有了，每年稳赚1亿元，这样的收益你满意吗？”

徐总很满意地点点头：“对啊，我很满意！可是，上哪去找这种好事呢？”

“对了，关键就在这里！你的期望收益率是100%，可是，如果我不那么贪心，我想一年赚50%，那你说，我愿意给的价格是多少？”

“2亿元，你出价比我高，所以你得手啦，人家不卖给我，卖给你了。”

“慢，如果另外一个人更不贪心，他只想一年赚10%，那么，他出价多少？”

“要 10 亿元了。哦，我明白了，如果一个人只想赚 5%，他就出价 20 亿元，对吧？相当于 20 倍的市盈率，哎呀，市盈率就是这么来的？”

小儿科，太小儿科了。我带学生，居然要先从市盈率说起。“的确这样，所谓的市盈率，就是市价与盈利的比值。你出价 20 亿元，企业盈利 1 亿元，市盈率就是 20 倍。市盈率的倒数，就是折现率，就是期望收益率。”

徐总拿起笔，在本子上写写画画，若有所思地说：“扬老师，是不是可以这么说，由于市场上不同人的期望收益率不一样，所以，愿意给出的价格就不同，那企业的价格就会有波动，对吧？”

“没错！但是，市场上一定有一个收益率指标是大众公认的，也是合理的，这个指标是什么？”

徐总想了一会儿，不确定地说：“嗯，是不是存款利率？”

我摇摇头：“其实不能说是存款利率，教材上讲的是无风险收益率，一般拿国债的年收益率作为基准。为了更简便，大家也用一年期存款利率作为基准。现在一年期的存款利率是多少？”

“3.87%，大约相当于 26 倍市盈率。是不是说中国的股票，合理市盈率水平应该是 26 倍？”

“对，这就是大家能够普遍接受的合理水平。”

“哦，我明白了，美国的年利率大概是 5%，他们的股市合理水平应该是 20 倍市盈率。香港的利率跟着美国走，现在大概是 7%，他们的股市合理市盈率水平应该是 16 倍。A 股比 H 股价格高 50% 以上，根子就在这里，对不对？”

我连连点头：“你很聪明啊，举一反三，结论全出来了。所以呢，一旦加息，股价就要跌一跌；一旦减息，股价就会涨一涨，这是最朴素的投资理论。”

徐总得意地笑起来，但她很快想起另外一个问题：“可是大家现在都说中国股市成长性看好，市盈率水平应该更高一些，这个问题怎么理解呢？”

“这个问题涉及企业的成长性。前面说过，假设企业永续经营，利润每年都稳定在 1 亿元，但实际上，很多企业的利润是变化的，有时候高，有时候低，那怎么办呢？大家就想办法，把未来一段时间的利润总额算出来，然后再折现。比方说，贵州茅台，今年的净

利润是 25 亿元，假设每年增长 10%，持续 20 年，那么，20 年内的净利润总额大约是 1400 亿元，平均算下来，就相当于每年 70 亿元，那么，按照 26 倍市盈率算，它的价值应该是多少？”

徐总拿笔算了一下：“应该是 1820 亿吧。”

“是啊，你看，今天贵州茅台的股价是 201.72 元，总市值是 1900 亿元，跟你刚才的计算结果相差不大，说明什么？”

“说明如果贵州茅台真的每年利润能增长 10% 的话，那么，现在的股价基本是合理的。”

“可是，如果贵州茅台每年增长率是 20% 呢？”

徐总拿起笔，又想算，却没法算了，跑回去拿来计算器，很快得出结论：“韬哥哥，不可能吧，是 4600 亿元哇，相当于每年 230 亿元，比照现在的股价，市盈率岂不是才只有 8 倍？”

“对了，你算的结果很正确。你看看，利润增长率是按照 10% 计算还是 20% 计算，给出的定价水平是完全不同的。你认为 200 元合理，别人可能觉得 600 元才合理呢！这就说明一个问题，投资家对企业的估值，只能依靠未来利润测算，而不同的方法，测算出的结果是完全不同的，甚至可能有天壤之别。谁对谁错，怎么检验呢？”

“没法检验，只能看最后的结果，20 年后才能看出谁是真的英雄。”

(189)

“所以，投资家入手的基本功只能是，也必然是……”

“利润！”

“对。所以，你搞投资研究，必须清楚地知道企业的未来利润。未来利润奠定在今日利润的基础上，所以，就必须研究当前利润，明白了吧？”

“是，咱们先从利润表开始？”

“没错，要研究利润表。利润表中最最重要的项目是什么？”

43. 销售收入

今天上海阴雨绵绵，天气闷闷的，股市也郁郁寡欢，没什么精气神。不过，徐总却兴致盎然，她管理的资金在15元以下继续加仓兰生股份，真的准备拿它个三年五载了。企业所得税实施条例出台后，宝芝允许她满仓买进后持有3年以上，这样将来就不必缴纳所得税了，真是一举两得的好事情。

刚刚收盘，徐总兴高采烈地过来说：“韬哥哥，俺研究过了，利润表中最最重要的项目是主营业务收入，对吧？”

“对的。”我头也不抬，顺口回道。

徐总见我不理她，就凑过来给我敲背，一边敲还一边唱着：“咚咚咚，背不痛；咚咚咚，肩轻松；咚咚咚，打懒虫……”

我笑着躲开她，并命令她坐好，然后问道：“为什么主营收入最重要？”

“因为它是利润的源泉嘛，没有收入，就没有利润，就无法确定价值。”徐总有板有眼地回答。

“不错，你找到了问题的要害。”我赞许道，“收入的重要性还体现在三个方面，你知道吗？”

徐总一边想一边摇头：“您是老师嘛，给俺讲一讲吧。”

我说：“第一点，收入不容易造假，而利润容易造假，理解吗？”

徐总想了一会儿，突然冒出一个问题：“扬老师，好像以前有一个叫银广夏的，就是销售收入作假吧？”

哦，这是猴年马月的事了，难得她居然听说过。“我没有说销售收入不能作假，只是说销售收入作假的难度比较大。你想啊，中国绝大多数上市公司都要按照销售收入的17%缴纳增值税，也就是说，如果有1亿元收入，就要交1700万元的增值税，扣除各种成本之后，如果有利润，还要缴纳所得税。如果在销售收入环节作

假，一是凭证不好搞，容易被会计单位或者审计单位发现，二是成本太高，不划算。”

“成本高，可是收益可能也很大呢。”

“是啊，如果虚增1亿元利润，股票市值也许会增加30亿，相比成本，确实不算什么。既然如此，为什么不直接在利润环节造假呢？很多公司就是通过种种手段，直接虚增利润，而不是虚增销售收入。知道了吧？”

“知道了。所以说，做研究的时候，不能只看利润，要看利润是怎么来的，是吧，韬哥哥？”

“确实如此。你看最近上市的一只大盘股，简单的一个会计处理，就增加账面利润上百亿元，多么容易的事情！可是，如果要伪造销售收入，按照毛利率5%算，需要增加2000亿销售收入，简直比登天还难。你想，上哪里去造这些发票呢？造假的环节越多，越容易被发觉。所以，一般企业如果要编制假报表，都不会去动销售收入的脑子。像银广夏那样的，属于比较笨的。”

“嘻嘻，如果不笨，也不会被人发现呀。”

我接着说：“其实，银广夏最终东窗事发，研究者恰恰是从销售收入开始追踪的，结果发现了问题。这一点，咱们以后还会再讨论。你现在需要记住的就是：利润不保险，收入最可靠。研究企业价值，一定要关注销售收入。”

(19)

看徐总认真地拿笔记下来，我开始讲第二个重要性：“在判断企业价值方面，收入比利润更可靠。”

“为什么？”

“我问你，假设一个企业每年净利润100万元，你认为这个企业的价值应该是多少？”

徐总爽快地回答：“如果折现率是5%的话，企业价值2000万元。”

“嗯，看起来没错，”我说，“但是，如果我告诉你这个企业的年销售收入是100亿元，那你说它的价值应该是多少？”

“啊？”徐总惊讶地说，“销售净利润率只有万分之一，不可能吧？”

我得意地一笑：“嘿嘿，这种事情多着呢，你说说看，你给它的定价是2000万元，合理吗？”

徐总说：“嗯，如果销售收入真的是 100 亿元的话，定价 2000 万元就不合理了，怎么也得有 1 亿元的价值吧？”

“这是为什么呢？”

“嗯，我想想。”徐总抿着嘴想了一会儿，说，“如果它真的定价 2000 万元，我把它买下来，改善企业管理，把利润率提高到百分之一，利润就可以达到 1 亿元了，那时候，企业价值岂不是要值 20 亿元？我再卖掉，嘻嘻，我的利润率是 100 倍哪！”

“你说的，就是问题的要害：改善管理，可以直接提高利润率，从而提高企业价值。所以说，如果一个企业销售收入很高而市值不高，那它就有投资价值。在实践中，投资家往往利用一个指标：市销率。”

“市销率？市值跟销售收入的比？就跟市盈率差不多？”

“是的。我以前跟李俊做过一个模型，研究了上市公司过往 10 年的市盈率和市销率跟股价的对应关系，结果发现，市销率指标更可靠。市销率最低的股票，往往是以后涨幅最大的。”

“那市盈率呢？”

“市盈率不行。你看这家公司，第三季度每股收益 5.03 元，现在的股价 33.4 元，市盈率才 6 倍，但是股价就是不涨？为什么呢？因为它的利润是不可靠的，是无法持续的。目前，它的市值是 23 亿元，但前三季度的销售收入只有 7000 万元，全年估计也就是 1 亿元的销售收入。你说说看，它的市销率是多少？”

徐总眼珠一转：“市销率 23 倍，是高了？”

我点点头：“国外的经验，一般情况下，市销率等于 1 比较合适。什么意思呢？如果企业年销售收入是 1 亿元，企业市值也是 1 亿元，这就比较合理。”

“为什么市值要等于销售收入才合理呢？”

“一般来讲，销售收入的 5% 可以转化为净利润。这样，它的市盈率是多少？”

“收入 1 亿元，5% 转化为净利润，就是 500 万元净利润。企业价值 1 亿元，相当于市盈率 20 倍。”徐总一边说，一边得出结论，她高兴地说，“我明白了，如果企业销售收入有 10% 能转化为净利润，那么，市销率可以等于 2。”

“对。现在问你另外一个问题：中国的上市公司，目前市销率

最低的是什么行业？”

徐总喃喃自语道：“钢铁？好像比较低。建筑？好像中铁的销售收入能达到 2000 亿元，现在市值才 1800 亿元，是不是啊？”

“再想想。”

徐总盯着我，想了一会儿：“对了！应该是贸易企业，跟咱们公司差不多，销售收入巨大无比，但利润率不高，所以市值也就不高。”

“呵呵，你很善于融会贯通哇。你看五矿发展，去年的销售收入达到 760 亿元，净利润才 5 亿元。去年底的股价是 7 元多，市值不到 60 亿元，它的市销率是多少？”

“哇，还不到 0.1 呢，那它应该涨吧？”

“是啊，今年股价最多涨了 7 倍呢。现在的市值已经 300 多亿元了呢。”

徐总好奇地问：“韬哥哥，你最近买中化国际，是不是也跟这个有关系？”

我没想到她的脑子转得这么快，居然想到我的操作了，我苦笑道：“哦，这个算不上啥，中化国际今年销售收入估计不到 200 亿元，现在市值相当于 300 亿元了，没有什么优势。我是短炒而已。”

“哦，看来以后得把市销率这个指标好好研究一下了。”

“销售收入之所以重要的第三个要点：提高收入比提高利润难。是不是？”

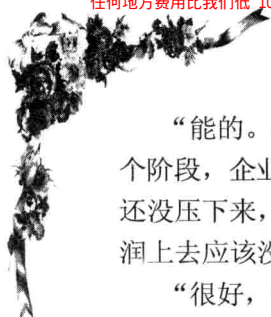
徐总听罢一愣，但旋即反应过来：“韬哥哥说得没错，廖雪她们最近可吃了苦头了，要找客户，要找货源，要把收入提上去，真的很难哪，她们已经不想做贸易了，想改行呢！”

“不做贸易，那做什么？”

徐总压低声音，神秘地说：“打算炒期货啊。”

我吓了一跳，几个小姑娘，不做正事要炒期货？徐总肯定地点头：“廖雪说，钢材和铜的贸易，不如做期货来得容易。正在动员宝芝先做套期保值，然后再炒作期货呢。”

我冷冷一笑：“随她们去吧。你要记住一点，如果一个企业销售收入不断增长而利润没有增长，这个企业的价值就要重估了。一般情况下，企业都是先出现收入的改善，后出现利润的增长，能理解吗？”



“能的。收入增长了，表明有新客户了，有更多需求了，在这个阶段，企业也许需要压价打市场，也许需要做大广告，也许成本还没压下来，因此利润并没有同步增长。但以后只要加强管理，利润上去应该没什么问题。”

“很好，销售收入的重要性，体现在哪里？给我重复一遍。”

徐总振作精神，大声说：“收入比利润更真实，市销率比市盈率更有效，收入比利润更快反映企业状况。怎么样，扬老师，你满意吗？”

我笑道：“很好，小徐，你真是可造之才啊！现在我们进入下一个问题：研究销售收入，从哪里入手？”



44. 销量和价格

徐总说：“研究销售收入，是不是应该从产量入手？”

我摇摇头：“产量虽然重要，但是如果卖不掉呢？”

徐总眼睛一亮：“哦，应该从销量开始。”

我说：“销售收入等于什么乘什么？”

“等于销量乘价格。”

“对，研究销售收入，要从企业的销售量和价格变化入手，随时观察企业销量的变化和价格的变化。任何一个项目的变化，都可能影响我们投资目标的价值判断。你能分析一下其中的逻辑关系吗？”

徐总语调放缓，一边思考一边回答：“如果销量增长，而价格保持稳定，那么，在毛利不变的情况下，企业的净利润会上升；如果销量稳定，而价格上涨，那么毛利增加，净利润也会增加。如果销量增长，同时价格也上涨，那就更好啦。”

“再想一下，怎样跟踪企业销量和价格的变化？”

“销量？这个不好跟踪吧，企业一般不会每月公布销售情况的。对了，万科、保利地产、中国联通、中国平安这些公司，每个月都有经营数据公布，可以随时跟踪。其他企业，一般每个季度公布一次，还有的半年甚至一年才公布一次呢。价格变化，应该好办一点，上网搜索一下就可以了。”

对徐总的回答，我很满意。“投资其实是一件很简单的事情，稍微花一点时间，跟踪企业的产品、销量、价格的变化情况，其他要素的变化相对少一些或者慢一些，比较容易判断出企业的盈利状况。你掌握了这个方法，就具备了半个投资家的水平啦。”

“啊，这么简单呀！”徐总兴奋地说，“可是，这个活技术含量不高吧？我看很多研究员都在跟踪，不只是看价格和销量，更主要的还要研究成本呢。”

我笑笑：“成本这个东西，咱们后面再谈。现在先研究收入的

问题。收入要可持续，可放大，关键点在哪里？”

徐总回答道：“东西要卖出去，而且要持续卖出去，而且要卖得越来越多，那就要产品好，需求大，需求能放大。”

“对！这三点，缺一不可。你看贵州茅台，它的酒质量好，所谓国酒茅台；它的市场需求比较大，否则就不会有那么多造假的了；随着中国经济的发展，喝高档酒的人越来越多，需求也就会放大。所以，这个公司的销售收入就没有问题。”

徐总吐吐舌头，扮了个鬼脸，道：“嘻嘻，茅台酒，俺才不喝呢，再好也不喝，人家都说茅台酒是腐败酒，都给当官的喝光了。如果要反腐败，我看它的销路不好说呢。”

“嘿嘿，小女子之心也。你不喝，我们男人喝。当官的不喝，富人喝。市场的需求总是有的。”

“扬老师，听说富人越来越不喝白酒啦，改喝葡萄酒了，所以张裕这只股票的市场表现就很好。”

我不想再讨论酒的问题：“咱们以这个做引子，是想帮助你弄明白一点：企业好，首先体现为产品质量高。看懂它的产品，就知道企业好不好了。现在讨论另外一个话题：从销量角度出发，什么时候是最佳的投资时机？”

徐总轻快地回答：“这个简单，就是企业销量还在底部、销量马上就要增长的时候。”

“怎样发现这个时机？”

“嗯……新项目竣工的时候？假设销路没问题，新项目竣工，就意味着产量放大，等同于销量增加，对不对？”

“没错。产能扩张是企业增加利润的重要手段，当然前提是销路没问题。最近有两只股票表现很好，一只是远兴能源，它的100万吨甲醇项目竣工投产了。还有一只是渝三峡，它的新项目年底就该投产了，你看，最近股价就在涨，对不对？”

“对的，我也在看呢，渝三峡从15元涨到24元了呢。韬哥哥，还有没有别的股票呀，透露一点点信息？”

我略微一想：“这方面的信息多着呢，澳洋科技新项目刚竣工，最近表现也不错。南京水运、湖北宜化也有类似的情况，你今后可以多留意。”

徐总赶快把股票的名称记下来。

我又问：“从产品价格角度说，什么时候是买进股票的最佳时机？”

徐总眼珠一转，立即回答道：“当然是价格到低谷的时候啦。”
“不对，再想想。”

徐总再一想，又回道：“价格到了低谷，确认开始步入上涨周期的时候。”

“很好，这方面的经典投资案例是什么？”

“鑫富药业和广济药业吧？韬哥哥，我看了你今年做这两只股票的研究报告，那真叫一个绝呀，出击的时机太好了！您当时是怎么发现的？”

恭维的话，人人爱听，听了这番话，我心里也很得意：“嘿嘿，其实啊，我出击价格上涨的股票，是从华峰氨纶开始布局的，到鑫富药业和广济药业时已是中盘，新乡化纤和澳洋科技是收官之战。一种技巧，一旦被市场发现了，大家群起而效之，就没有超额利润了。”

徐总追问：“所以你就放弃了新和成和浙江医药？”

我尴尬地笑了笑：“这是我的一次败笔啊，本来完全模仿鑫富药业，我应该去买新和成的，可惜，脑子糊涂，放弃了一次很好的机会。你就别挖苦我了。”

(197)

徐总不依不饶地说：“可是，韬哥哥，你后来不是还做了钢铁股吗？”

我语塞。怎么哪壶不开提哪壶？钢铁也在涨价，但我做钢铁股不但没有赚钱反而赔钱了，同一个模式不应该复制吗？

徐总看我沉吟不语，就补充道：“你做的八一钢铁，也可以说是经典吧？”

哦，说这个啊。我笑容绽放。



45. 毛利率

中午，徐总从外面给我带回了烤红薯。红薯已经不那么烫了，剥开皮，一股浓浓的薯香扑鼻而来，让人馋涎欲滴。看我狼吞虎咽的样子，徐总忍不住嘻嘻笑着，帮我把热水端过来，坐在那里聚精会神看我吃。

“多少钱一斤啊？”我随口问道。

徐总说：“好贵呢，韬哥哥，要4元钱一斤哪。”

“是啊，10年前吃烤红薯，几毛钱一斤，物价涨得太厉害了。”我感慨道，“物价上涨，日子最难过的是小老百姓呀，吃穿住用，无一不涨，就是工资不见涨。”

“工资也涨啦，现在上海最低工资标准快1000元了。而且你听说了吗？要实行带薪休假了，一年有5天年假，如果不放假，老板要支付3倍的工资呢。昨天宝芝还说，如果再这样下去，小企业要承受不了了。人工成本太高了。”

“工资还会涨的，通胀末期，工资涨幅最大。你等着吧，上海的最低工资标准很快就到2000元了。”我擦擦嘴，继续说，“上海的保姆月收入快到2000元了，我估计这一轮通胀周期结束的时候，保姆的工资会达到3000元的。”

“啊，3000元！怎么可能那么高？”徐总有点诧异。

“你想想，3000元能干什么？烤红薯才能买750斤，吃喝拉撒睡，到处都要钱，月收入3000元的，已经是穷人了。”

徐总若有所思地想了想，说：“韬哥哥，其实不能这样想啦，穷人可以买生红薯回家自己煮着吃嘛。”

我哈哈笑起来。最近台湾传出很多笑话，政坛人士对民间疾苦不以为意，一个老兄竟说：“芒果贵，可吃橘子。”还有的政客说：“200元的高丽菜买不起，可以买5元的蔬菜嘛！”徐总的话居然跟他们有异曲同工之“妙”：烤红薯买不起，买生的嘛。

我想起另外一个问题，问徐总：“你知道生红薯多少钱一斤吗？”

徐总道：“不知道，烤红薯卖4元，我估计生的要2元吧。”

我冷笑道：“如果能卖到2元，农民还会这么苦吗？商女不知亡国恨啊，城里人不知道乡下人的疾苦，自古而然。我告诉你吧，生红薯的零售价不过1元左右，批发价才0.5元。农民从地里挖出来，卖价不到3毛钱。”

“啊?!”徐总惊讶地张大嘴巴，她肯定没有想到，她4元买的烤红薯，农民原始售价只有3毛钱，“韬哥哥，那你的意思是说，烤红薯有8倍的利润?!”

我冷冷地看了她一眼：“买价5毛，卖价4元，是8倍的利润?”

“对啊，4除以0.5，等于8么。”徐总自信地说。

“毛利率的公式，好像不是这么算的吧?”

“那……”徐总明白过来，假假地抽着自己的嘴巴，“哎呀，应该是4减0.5再除以4，毛利率是87.5%。”

“这还差不多。”我吃完烤红薯，擦一下嘴，告诉她，“毛利率的计算公式很简单，就是销售毛利润与销售收入相除。这个数，无论如何一定小于1。即便1元的成本，卖到1万元，毛利率也不到100%。千万不要说几倍毛利，让人笑掉大牙的。”

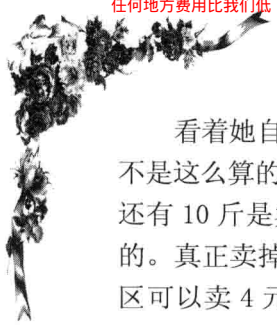
“知道了啦。”徐总嘬嘬嘴，表示不满。她刚想说什么，突然眼睛一亮，“韬哥哥，烤红薯这么赚钱，我跟宝芝商量一下，咱们公司不要搞贸易了，去卖烤红薯吧!”

“好主意!”我赞叹道，“批发价5毛钱，销售价4元钱，毛利率太高了，值得去做一把。你算算看，一天能卖多少?”

徐总认真地算起来：“嗯，一个人买1斤，我们能赚3.5元；100个人呢，就赚350元；1万个人呢，就赚3.5万；如果……”

“如果100万个人呢，你就能赚350万啦。”我嘲笑道。

“对啊，一天350万，扣除成本，净利润肯定超过200万!”徐总兴奋地说。很快，她就发现了自己的逻辑错误，脑袋蔫了下来，“可是，上哪里去找100万个顾客呢。我在楼下站了5分钟，摊主才卖了1斤烤红薯，赚了3.5元。照这个速度，一天下来，估计也就卖100多斤红薯，400元左右的利润吧。”



看着她自言自语的样子，我忍不住又笑起来：“小妹妹，利润不是这么算的啦。他批发来 100 斤红薯，估计有 10 斤是要烂掉的，还有 10 斤是卖不掉只好自己吃的，还有 10 斤是称量的时候损耗的。真正卖掉的红薯，估计只有 70 斤。他在中午的时候，在商务区可以卖 4 元 1 斤，但在其他时候、其他地点的价格应该不到 3 元，综合算起来，每斤的实际价格也就是 3 元钱，他的实际收入只有 200 元左右。买红薯的原始成本是 50 元，还要买木炭、做炉子，这些损耗的成本不会低于 40 元。因此，他的主营业务成本应该合计 90 元。毛利呢，是 110 元。110 元与 200 元相除，毛利率其实只有 55%。”

听我这么一口气说完，徐总有点敬佩我了：“韬哥哥，你这么一说，毛利率的问题我就完全弄清楚啦。”

“你只是清楚了一小部分呢。你说毛利率是高好一些还是低一些好？”

“当然高一些好啦，毛利率高，自己赚的钱多呀。”

“你看看，卖烤红薯只有 55% 的毛利率，你都想去跟人家竞争。如果市场上某种产品的毛利率很高，那还不会有竞争者蜂拥而至？那价格能不跌吗？”

“哦，这么说，毛利率要低一点，可以消除竞争者。”

“毛利率太低，就没有新人加入了，原来的人还会退出，价格又会上涨，如此周而复始。”

“那我们买股票，应该怎么看毛利率呢？”

我解释道：“首先要跟踪毛利率的变化，看它历史上的情况，毛利率过高的现象不会持续，过低的现象也不会持续。所以，如果一个企业在毛利率很低的情况下有稳定的业绩，一旦价格上涨，利润的增加会非常明显。今年的鑫富药业等一批股票就是这样。反过来，如果毛利率过高，企业业绩已经稳定，就要防止价格下跌带来的利润下滑。华联控股做的 PTA 本来靠的是产量增加和价格上涨。但今年以来 PTA 价格持续下跌，它已经出现亏损了。”

“那毛利率平稳一点，是不是更好？”

“是啊，现在来看，毛利率平稳的行业正在受到投资者的追捧。你看本周，医药、商业、酿酒、高速公路这些板块的股票就涨得比较好。这些板块的历史毛利率都是相对稳定的，现在业绩正常，估

值合理，在市场不稳定的时候，就成了避风港。”

徐总连连点头。过了一会儿，她想起了新的问题：“韬哥哥，你说那个卖红薯的，毛利110元，还没有算他的劳动成本吧？他自己亲自上阵烤红薯，付出了劳动，也应该付给他报酬吧？”

我表示同意：“现在，一个普通劳动力的月工资1500元，相当于每天50元。他卖一天红薯的毛利110元，如果减去工资，相当于税前利润只有60元呢。不过你要注意，工资属于管理费范畴，不在毛利率计算的范畴内。”

“哦，工资属三费的范畴？”

“对。毛利毛利，算的是最粗略的利润，就是销售收入减去直接成本。这个不能弄混了。”

“我知道了。”

“现在，你再想想，卖红薯的，一天的销售收入是210元，税前利润不过区区60元，跟你预计的200万元比，差距太大了吧？”

徐总的脸有点红了，她尴尬地笑道：“韬哥哥，还是销售收入最重要，把销售收入做大才是根本。”

“那么，他有什么办法扩大销售收入呢？”

徐总歪着头边想边说：“嗯，他可以降价呀，价格低一点，买的人就多了。还有，他可以进行广告宣传，让更多的人知道。当然，他也可以通过提高质量，吸引回头客。”

“好，我就你提的这三点再给你分析一下。”我说，“如果价格降到2元，销量扩大一倍，他的利润增加了没有？”

徐总说：“卖4元的时候，你说实际均价3元，卖70斤，收入200元。如果卖2元，实际均价算1.5元吧，销量翻番，算200斤吧，收入估计能有300元。收入反而比以前上升了。成本呢，估计要250斤红薯，成本125元，加上炭火钱，成本算200元。嗯，韬哥哥，毛利差不多是100元，增加得不多。”

徐总的这一番计算，基本正确。我接着说：“你看，价格降了，收入其实并没有增加太多，但付出的劳动更大了。所以，降价的举措，不能常用。而且，从净利润的角度看，基本没有增加。所以，卖红薯的人一般不会主动降价。”

徐总拍掌道：“对的，韬哥哥，他在那里好多天了，生意不怎么样，就是不肯降价。”

“进行广告宣传，是需要支出营销费用的，利润可能就更低了，对不对？”

“是的，印一张喷绘图，都要 100 元呢。”

“所以说呢，企业销售收入是最重要的，毛利率其次。我们研究企业的价值，应该从销售收入入手，研究毛利率。什么样的毛利率提高值得重视呢？一个是价格上涨，一个是通过技改方式降低成本。这一点，我们可以从季报里看出来。”

徐总说：“如果一个企业，既能控制销售价格，又能控制原料消耗，那它的毛利率就肯定很高吧？”

“对。你看白酒企业，它的原料不过是粮食，用特定的工艺加工一下，就变成了酒。像贵州茅台这样的企业，毛利率就始终稳定在 70%以上，所以才受到基金的青睐啊。用行话说，就是有自主定价权。”

“那没有自主定价权的、两头在外的企业就不受欢迎？比如说钢铁、基础化工企业。”

我点点头：“认真研究毛利率，我们就能知道什么股票值得重视啦。”

46. 三费与利润调节

这个周末，徐总一直在研究财务报表，自称收获很大。见今天的行情不好，她就继续埋头读书。中午吃饭的时候，她跟宝芝探讨问题，结果发生了争执，回来后就找我评判。

徐总说：“扬老师，我认为折旧费用应该列入主营业务成本，宝芝却说公司财务做账都列入了管理费用。到底谁是谁非？你给当个裁判吧。”

我一听，就想借机把财务报表中的三费给徐总好好理一下。于是，我问宝芝：“你说说看，什么是折旧？”

宝芝说：“折旧嘛，就是把旧的资产折成当前的现金呀。比方说，咱们花 40 万元买的别克车，估计可以用 5 年，那么，每年的折旧就是 8 万元。这个 8 万元就是我们每年纳入报表的成本。”

徐总一脸狐疑：“扬老师，我有一点不明白，买车花掉了 40 万元，为什么不计入当期经营成本而要折旧呢？”

宝芝插话道：“傻瓜了吧，小徐，如果允许买资产的钱都计入成本，那所有的企业不就都没有利润了？你想啊，如果企业赚了 100 万元，按说应该交 33 万元的企业所得税。但是，如果用这个钱去买了车，企业账面利润不就变成 0 了？如此，岂不是不用纳税了？所以，国家规定，购买固定资产，不能直接计入成本，而要分期摊销，这就是所谓的折旧。”

我接着话题说：“宝芝基本上把意思讲明白了。所谓折旧，其实就是一种财务账目处理方式，就是把现在发生的费用分在未来若干年逐渐纳入成本，防止企业逃税。按照最新的税法，购买房屋等固定资产，允许分 20 年折旧。购买生产设备，允许分 10 年折旧。购买自用车辆和其他器具，允许分 4 年或 5 年折旧。电子设备呢，允许分 3 年折旧。也就是说，咱们公司新买一台电脑，花了 9000 元，尽管你已经支付了这笔钱，但是，今年只能算花了 3000 元，

余下的 6000 元，你要先交纳所得税。以后两年再分别折旧 3000 元。”

徐总说：“既然如此，购买这些资产的费用，应该算作主营业务成本吧？”

宝芝反驳说：“我仔细问过公司财务了，咱们始终是纳入管理费用的，财务说这样做符合法规要求。”

我笑笑：“不要吵了，你们俩说的都对。对于生产制造型企业，它购买固定资产和流动资产，主要是从事生产经营，折旧确实是归入主营业务成本。小徐，咱们举上周的例子来说，卖烤红薯的人，购买了一个炉子，这个炉子有折旧的，我应该把折旧直接纳入到主营业务成本里去，对不对？”

徐总点点头：“是啊，我就是想到你会这么算，才坚持的。”

“不过，对于服务型企业来说，它没有生产制造的工序，资产折旧也可以在管理费用里体现。这也是正常的。比如咱们这个企业，主要从事投资和贸易，没有什么直接的生产成本，处理会计报表的时候，将折旧纳入管理费用，这样做是允许的。”

宝芝欣然道：“怎么样？我说的没错吧。扬老师，我正好有事请教你。我想把咱们公司的三项费用做得多一点，将来好少交一点税，你有什么主意吗？”

徐总听到这里，眼睛一亮：“扬老师，你干脆直接给我们讲讲，上市公司的三项费用怎样作假？这个学问好像挺大的呢。”

我顿了一下，仔细想了想，慢条斯理地说：“三项费用包括销售费用、管理费用和财务费用。销售费用么，不好作假，但是可以调节。很多企业为了提高成本，会在年终的时候一次性支付大额广告费，或者大量返还经销商利润，这些支出，都可以纳入销售费用。”

宝芝听到这里，连忙找笔做记录，一边记一边说：“也就是说，咱们这种贸易型企业，可以在年终给经销商返利，把未来一年的利一起返了，这样就可以提高营业成本了。很好呀，谢谢您，扬老师。”

徐总提醒道：“提前返利，你要防止经销商明年不给你扩大销售哦。”

宝芝没吭声。我接着说：“管理费用，主要包括工资、奖金、交通费、通讯费、住宿费、招待费等日常开支。这一块，不太好作

假。不过，以前有过例子，有的企业预提一笔应付工资，来扩大管理成本。什么意思呢？就是把企业明年应该支付给职工的奖金在年终计入成本。”

宝芝有点犹豫，问道：“根据税法，工资奖金是有限额的，就累计提了，好像还是要交税呀。”

我让徐总解释，徐总想了想，说：“尽管要交税，但是，企业的净利润会降低，这是企业隐瞒当年利润的一个手段吧？好像以前有一家公司曾经计提了10个亿的应付工资呢。”

徐总说的公司确实存在。有一家公司不愿意让企业业绩波动太大，而希望每年平稳增长，所以就在业绩最好的那一年大笔计提了应付工资，由此使得利润大大降低。这种做法，曾经受到市场的质疑。

我继续说：“管理费用最大的可调节余地，就是计提。有的企业计提绿化费、福利费，有的企业计提坏账损失，有的企业计提资产减值准备，这一切，都会列入管理费用。所以，其中的猫腻很多。举例来说吧，有家上市的钢铁公司，曾经有一笔2亿多元的对外投资，形成了损失，企业就在业绩最好的那个季度全额计提损失，使得利润一下子减少了2亿多元。还有另外一家企业，在外资入主之前，一下子计提了几千万元绿化费用。”

宝芝有点遗憾地念叨：“唉，这就是成为上市公司的好处呀。不过，就算你提了，还是一样要交税的。财务处理的成本其实不小呢。”

我补充道：“对的，这些计提，多数不影响交税。我这里说的，是上市公司弄虚作假、隐瞒利润的手段。当然，反过来，也可以成为故意增加利润的手段。比方说，你这个季度计提了1亿元的绿化费，当期利润降低了，但下个季度、再下个季度，就不需要计提了呀，企业的利润不就上升了吗？还有，今年你有块资产损失了，计提坏账了。但是，若干年之后，这块资产突然又值钱了，你就要冲回这笔计提费用，当期利润也会大幅度增加的。”

徐总连连点头：“对对对，我知道有家公司就是这么做的。它把以前已经计提的坏账冲回来，结果每股收益达到5元钱，纯粹是骗人的财务障眼法。”

“还有呢，”我笑道，“折旧这个项目，也是调节利润的好方法。比如说吧，现在很多企业固定资产折旧是40年，按照新税法，允许固定资产折旧20年。什么概念呢？假设一家企业固定资产价

值 400 亿元，按照老办法，每年折旧 10 亿元。如果企业想调节利润，它可以变更折旧年限到 20 年，那么，每年的折旧成本就会高达 20 亿元，比以前增加了 10 亿元，企业利润自然就会下降 10 亿元了。”

“啊？”徐总惊讶地说，“这个也允许呀？那企业为什么要这样做呢？”

我说：“企业变更固定资产折旧年限，只需要股东大会批准就可以了。明年，估计有不少企业会这样做。为什么呢？某种意义上，可以说是企业长久发展的需要。如果每年多 10 亿元的折旧，企业可以少交 2.5 亿元的税，何乐而不为呢？从企业层面说，有的企业还没有实施股权激励措施，有的企业还没有实现定向增发，有的企业大股东还不能卖股票，它们出于种种考虑，希望股价低一点。在这种情况下，做低企业利润，股价不就自然跌下来了吗？当然，利润跌下来，达到他们的目标以后，他们还可以重新调整折旧，或者通过其他方式实现利润的增长。”

宝芝听着，吐吐舌头：“扬老师，我听着，身上起鸡皮疙瘩呢。上市公司的财务处理猫腻很多啊。这样的公司，怎么敢去投资呢？”

我笑道：“要想成为一名投资家，自然要把这些因素都考虑到了。看上市公司的报表，学问大着呢。”

宝芝又问：“扬老师，咱们公司财务部购买会计凭证的钱，是不是要纳入财务费用？”

我回道：“财务费用，一般只是利息收支。你在银行里的存款有利息收入，你到银行贷款要支付利息。这两个项目的差额，就是财务费用净值。如果财务费用是负数，说明你存款利息大于贷款利息。一般企业都是贷款利息多，所以财务费用是正数。你说的购买会计凭证的钱，属于办公费用，应该纳入管理费用。”

徐总拍拍手：“扬老师，财务费用是最干净的项目吧，这里面没有办法调节利润。”

我看看宝芝，宝芝也点头认可。我又笑了：“要调节财务费用，也很容易呀。你在年底之前一下子贷一大笔款，然后把应该支付的利息直接在当期报表体现，不就可以了？比如说，你决定贷款 10 亿元，银行的贷款利率是 7%，但要在支付前扣除，那么，你实际只能拿到 9.3 亿元资金。在报表上，你却要体现出 10 亿元贷款，

7000 万元财务费用。于是，你的成本立即就增加了 7000 万元。有一家上市公司今年中报就是这么做的。由此使得利润降低了 7000 万元。”

“我的天！”徐总叫道，“作假无处不在啊！”

“嘿嘿，这不叫作假。”我说，“这叫利润调节。看不懂这些道道，就容易中招啊！”

徐总接话道：“不过，财务费用再大，调节余地还是小的，毕竟，每个企业存贷款量是大体稳定的。”

我摇摇头：“还有一个项目，是汇兑损益，也纳入财务费用里。比方说，航空公司以前购买飞机，花了 100 亿美元，财务账上，用人民币支付，需要 830 亿元人民币。现在，美元贬值了，贬值到 1 : 7.3 的比例，那么，还贷款的时候，只需要花 730 亿元人民币。如果不考虑利息的节约，光本金部分，就可以节约 100 亿元人民币的支出。这 100 亿元，就是汇兑损益，要作为负数纳入财务费用。也就是说，企业会多出 100 亿元利润来。”

“啊，这么多！”徐总和宝芝一起感叹起来。

“这个很正常啊，”我说，“有人测算过，人民币升值 1%，会给南方航空带来 4 亿元汇兑损益，相当于每股收益增加将近 1 毛钱呢。如果人民币一年升值 10%，它的每股收益就能达到 1 元钱，你说厉害不？”

徐总眼睛一亮：“哎呀，那就买南方航空吧？”

宝芝笑着反对说：“哼，要是人民币贬值 10%呢？每股收益岂不是变成亏损 1 元了？”

“宝芝说得对，”我总结道，“三项费用，变化无穷，可以做的文章很多。但是，一家好企业，一般会保持三项费用的相对稳定。正常的企业，三项费用与销售收入成正比而略有降低。什么意思呢？就是说，如果它销售收入是 10 亿元的时候，三项费用合计是 2 亿元，当销售收入达到 20 亿元的时候，三项费用合计不能超过 4 亿元；当销售收入达到 100 亿元的时候，三项费用合计绝对不应该达到 20 亿元，而应该略低于 20 亿元。这就表示，企业在扩张的同时，三项费用并没有同步增加，是企业挖潜的结果。这样的企业，比较有价值。”

徐总和宝芝都长吁了一口气。

47. 意外之财

中午饭后，徐总急匆匆跑进来，大呼小叫道：“扬老师，看报纸了吧，巴菲特的股票暴跌了。”

我头也不抬，冷笑一声：“哼，跌了不到 10%，也叫暴跌？”

徐总嘻嘻笑着，坐下来，悄声说道：“韬哥哥，你好棒呀，我以为发现了大新闻，哪知道你早知道了。”

我开玩笑说：“我知道你知道的，我也知道你不知道的。”

徐总说：“哎呀，谁让您是老师呢，俺是你的学生嘛。请老师告诉俺俺不知道而您知道的吧。”

我问：“巴菲特的股票暴跌之后，是什么价格？”

徐总道：“好像最高价是 15 万多美元，现在是 13 万多美元，相当于 100 万元人民币呢，全世界最贵的股票。”

我告诉她：“巴菲特的股票，就是伯克希尔·哈萨维公司，总股本只有 150 万股，每天的成交量只有几百股，绝大多数股票被长期投资者持有，机构手里是没有这只股票的。至于说有的机构看空，也是哗众取宠而已。巴菲特的股票市值目前大约 2000 亿美元，它每年的利润是 100 亿美元，市盈率 20 倍。”

徐总啧啧叹奇：“市盈率 20 倍，没有高估吧？美国平均水平不就是这么多吗？”

我说：“分析师认为，它的市净率应该是 1.7 倍。市净率知道吧，就是市价与净资产的比值，英文缩写是 PB，也叫净资产倍率。巴菲特公司目前的每股净资产不到 8 万美元，所以合理价格应该在 13 万美元以下。”

徐总追问道：“为什么市净率要 1.7 倍，2 倍不行吗？”

我笑笑：“分析师的标尺都是这样，他说 1.7 就是 1.7，它说几倍市盈率就是几倍市盈率。你看，国内的机构做研究报告，说某只股票预计每股收益 8 元，给予 50 倍市盈率，目标价 400 元。至

于为什么要给这么高的定位，他就不说了。”

徐总感叹道：“那分析师不是成了皇帝了？他说怎样就怎样？”

“这倒不尽然，”我说，“巴菲特的公司其实是一家投资型的公司，这类企业，国外一般按照净资产高低给予定价。一般的投资型公司，市净率只有1倍，甚至不到1倍呢？”

“不到1倍？这怎么可能？”

“我们举例来说吧，如果一家公司没有别的资产，只有1亿元资金，在股市投资，持有5只股票，现在的市值是2亿元。假设，这家公司的股权要拍卖，你估计可以卖多少钱？”

徐总眼珠子转了几转：“这个好像很简单吧，净资产2亿元，如果要卖，恐怕最多2亿元吧？这就是你说的市净率1倍？”

我点点头：“对的。这个道理你明白，可是有很多人不明白，往往把投资收益也按照市盈率来算，这就容易高估股价。比如说，假如这家公司是上市公司，很多人一看，净利润1亿元呀，给予20倍市盈率吧，就愿意出价20亿元来买，你说合理吗？”

徐总若有所思，她想了想，说：“韬哥哥，这个好像涉及持续经营的问题。如果这家公司只是今年做股票赚了1亿元，给予20倍市盈率是有点离谱，问题是，如果它每年做股票都能赚1亿元呢？”

“哦，你提了一个很好的问题。”我说，“全世界也找不到一家公司，能保证每年赚1亿元的。假设真有这么一家公司，给予20亿元的估值当然是合理的。问题是大家都知道这个目标不可能实现，所以，就不会给它那么高的定价。这时候，一般就按照净资产倍率来定价：你的净资产是2亿元，好的，我给予2倍的估值，企业合理价格就是4亿元。你要注意，2倍的估值，其实有点高了，很多时候，都是1倍甚至1倍以下。为什么呢？因为你持有的股票，如果要处理掉，会产生费用的，这个时候，账面值2亿元，往往卖完资产以后，就不到2亿元了。”

徐总找出纸笔，把几个要点记下来，又说：“韬哥哥，我买的兰生股份，现在的价格就是净资产的8折呢。将来会不会有溢价呢？”

“投资型公司定价如果要有溢价，关键看它的资产运作能力。如果它做股票赚到10亿元，然后用这笔钱投资老本行的实业，能

赚到比原来多的钱，那会有溢价的。如果它的主业很烂，没有利润，光靠做股票赚点钱，那么，市场就始终会给它折价。”

“也就是说，咱们给股票定价的时候，要考虑到这种非经常性损益？”

“对。新会计准则要求披露剔除非经常性损益后的每股收益，这是一个进步。我们不能光看上市公司每股收益几毛钱，更要来自于主业的真实的每股收益。不过，你要注意一点，非经常性损益，不只是包括投资收益，凡是不能持续发生的、不是经常性发生的，也就是说偶然性的收益，都列入其中。”

“非经常性损益包括哪些呢？”

“目前，中国上市公司的非经常性损益包括投资股票债券赚的钱，也包括投资其他的公司的分红所得，这些都是投资收益项。此外，还包括退税、财政补贴、计提坏账转回，等等。这些，都可以算意外之财。”

“意外之财。”徐总重复了一遍，“咱们看报表的时候，要把这些剔除才行吧？这个工作量蛮大的。”

“投资很辛苦啊。”我说，“有的分析师已经开始把企业的不同业务和资产分开计价了。比方说泸州老窖，它的白酒业务，每年能赚多少钱，给予一个市盈率定价；它投资华西证券的股权，则按照另外的标准计价。两项合计，就是它的合理价格。”

“韬哥哥，你看我理解得对不对，”徐总说，“咱们投资一个企业，看的是它的持续经营能力，只有主业突出、持续经营能力强的企业，才值得投资。那些主业不明显或者盈利能力不强的企业，就根据它的资产价值来给它定价，如果低估了，才值得投资。”

“就是这个道理。”我回答道，“在国外，包括银行、证券公司、保险公司、信托公司、投资公司，它们的定价依据，一般不是每股收益，而是净资产。在实际定价的时候，一般给予净资产2倍左右的定价。”

徐总有点不敢相信，她说：“照这个标准，咱们股市的金融股岂不是没有投资价值了？”

“这个也不尽然。”我说，“咱们搞研究，做投资，最忌讳的是教条主义。你要看它的定价理论基础是什么。国外的金融企业，净资产收益率一般是10%，也就是说，100亿元的净资产，能赚10亿

元。按照净资产 2 倍定价，企业价值是 200 亿元，它基本上满足 20 倍市盈率的标准。咱们的金融企业呢，盈利能力比国外的强，净资产收益率能达到 20%，甚至更高。比如说工行，每股净资产不到 1.6 元，要是按照 2 倍净资产定价，股价应该只有 3.2 元，但是它明年的每股收益能达到 0.3 元，市盈率岂不是只有 10 倍了？所以，这两个指标，你要对照着看。在现在的情况下，中国的金融股，给予净资产 3~6 倍的定价可能都是合理的。”

徐总歪着头想了想：“好像是这么个理，中信证券的净资产倍率是 5 倍多，工行是 4 倍多。招行的净资产不到 4.5 元，但是股价达到 36 元多了，好像有点高了，不过它明年的每股收益能达到 1 元多，也算合理吧。”

“对，市场其实是理性的。”

48. 净利润

下午收盘后，徐总拿着一张打印好的纸过来，洋洋自得地说：“韬哥哥，我这次可是有一个重大发现，你肯定不知道的。嘻嘻，一家上市公司的所得税税率，居然超过了 190%。”

哦，有这种事？我接过纸，原来是一家上市公司的收入利润表明细，但她没有标注公司的名称。我仔细看了看，很快就发现这张报表很熟悉，我以前好像研究过。闭上眼睛想一想，我笑了：“这张表，是东北制药的吧？”

“啊？”徐总的小嘴大大张开，成一个 O 字。她显然不能相信，自己苦心研究出来的重大发现，居然被我一眼看穿。原来还想炫耀的心思立即顺流直下三千尺了。

我叹了一口气：“小徐啊，你也算难得了，能把报表拆细做得这么认真。其实，我在两个月前，做过跟你差不多的功课，当时也是看好东北制药，所以在 14 元买了。后来，大盘跌了，它破了 13 元，我没有沉住气，13 元就卖了。现在呢，股价到 16 元了，很后悔呀。”

徐总坐下来，还是一脸的惊异：“韬哥哥，两个月前你做的研究，现在还记得？”

“你两年前进过的人，不是再见面还能认识吗？东北制药这个报表，我是用心做的，当然记得了。”

徐总流露出钦佩的神情：“韬哥哥，你说它去年四季度的经营利润才 1189 万，所得税怎么能有 2310 万呢？这个说出去，真是旷世奇闻呀。”

我再看看报表，说：“这是因为我们的所得税制度有问题。按照企业会计准则，有些钱不能算到成本里，而必须算作利润先交所得税。而且，这类项目很多，不是一项两项的。”

徐总忙准备好纸笔：“韬哥哥，你说说，都有哪些？”

我扳着手指数道：

“第一，工资奖金。咱们前面说过，以前，工资奖金不能全额计入成本，每个职工只允许计入 800~1000 元的成本。什么意思呢？假设一家企业有 100 名员工，每个月发放工资奖金合计 50 万元。按照以前的税法，只能有 8 万元计算到管理费中。多出来的 42 万元呢，要算企业的利润，缴纳 33% 的所得税。也就是说，企业必须先缴纳 14 万元的所得税，然后才能把实际发生的 50 万元计入到管理费中。按照新税法，这部分工资奖金可以全额计入成本了，以后就不太会发生这种事情了。

“第二，广告费。按照以前的税法，一般企业的广告费不能超过销售收入的 2%，医药食品企业不得超过 8%。超过部分可以向以后年度无限期划转，这就意味着你要先缴纳所得税。比方说，一家企业投入广告费 1 亿元，销售收入只有 5 亿元，那么，按照 8% 计算，它只能有 4000 万元广告费计入成本。超过的 6000 万元，可以在以后年度计入成本，不过，你得先交税 2000 万元。按照新税法，这个比例提高到 15% 了。不过，白酒企业是否可以税前扣除，目前还没有文件规定，一般认为是允许的。

“第三，招待费。企业请客吃饭产生招待费，以前规定不能超过销售收入的 0.3%。新税法规定可以按照发生额的 60% 计入成本，但不能超过销售收入的 0.5%。

“第四，职工的福利费。包括常规福利、工会费、教育经费等，以前规定可以计入成本的比例也很低。新税法规定这些费用如果不超过工资薪金总额的 18.5%，可以全部计入管理费用，算成本。

“第五，计提费用。企业在税法之外，单独计提的什么坏账损失啦、资产损失啦、减值准备啦、应付工资啦、绿化费啦等等，这些都是企业财务报表处理的需要。计提之后，营业利润是降低了，但是，你必须为这些计提的部分交税。比如说，你计提了 6000 万元的绿化费，虽然企业利润降低了 6000 万元，你还是必须先交税 2000 万元。这样，企业的净利润就相当于降低了 8000 万元。

“第六，投资收益单列。如果企业的主营业务亏损了 2000 万元，但是，炒股票赚了 3000 万元，你不能说你的净利润是 1000 万元，要交税 330 万元，而必须先为投资所得的 3000 万元的利润先交税 1000 万元。这样，企业的实际净利润就是 0 了。

“当然啦，还有其他的，我就不一一列举了。所得税法的这些

规定，使得我们不能单纯根据企业税率简单地去看营业利润，得出所得税。企业的所得税清算，是有一套规则的。一般情况下，按照税法计算的实际所得税率是高于法定税率的。”

徐总一边紧张地记录着，一边感慨：“这个税法，这个税法，太厉害了，真是要从石头里榨出油啊。”

我笑着说：“现在，你知道东北制药的税为什么超过营业利润了吧？”

徐总说：“知道了，估计是工资和广告费太高了，还有，估计是计提坏账的结果。”

我点点头：“如果按照新税法，它的这些负担会降低一些的，利润也会好看一些。”

徐总又问：“扬老师，我看报表里经常有少数股东权益，这是什么意思？”

“哦，就是少数人的权益。”我回答道，“如果你控股一个企业90%的股份，另外10%的股份属于别人，这样，你在合并报表的时候，收入利润表就可以按照控股公司的情况全部合并进来。但是，在计算净利润的时候，不能全部合并，而是要剔除那10%的属于少数股东的权益。比方说，那家企业的收入是1亿元，净利润是2000万元。在合并报表的时候，收入部分体现为1亿元，但净利润只能体现1800万元，另外的200万元，就是少数股东权益。不过你要注意，有的公司控股比例不高，比如只有51%，少数股东权益的量其实很大，像远兴能源、澳洋科技的控股公司往往只占51%多一点，有的甚至不到。这种情况下，它的很多净利润要归属于别人，归属于母公司的利润会大打折扣的。”

徐总说：“我明白了。现在关于企业收入利润的整个流程我就清楚了。”她拿着笔，在纸上画了一个流程图：“主营业务收入减去主营业务成本，就是主营业务利润。主营业务利润减去三费，就是营业利润。营业利润加其他收入再加减投资收益，就是税前利润。税前利润再减去所得税，就是净利润。净利润再减去少数股东权益，剩下的，就是归属于母公司的净利润了。”

“对，你这个流程是对的。”我说，“只不过，新会计准则把主营业务成本和三费归到一个大项里去了。另外，归属于母公司的净利润并不是都属于股东的。只有分红才是股东的真实所得。所以，

国外还有一个指标叫分红率。如果按照分红的情况来算企业价值，现在市场上的股票都高估了，所以，咱们就不谈了。”

徐总伸了个懒腰，说：“韬哥哥，谢谢你啦，这下子，我对利润表就搞清楚啦。嘻嘻，明天给我讲资产负债表吧。”

我怒目圆睁：“你这个小丫头，就不能给我几天休息时间吗？”

49. 资产负债表

出
师

投
资
家
培
训
班
日
记

周五下午收盘后，徐总一脸喜色，这倒不是因为她持仓的兰生股份的利润已接近 10%，而是因为她昨天买进了强生股份，向我推荐之后，我今天也买进了，且收盘前刚好有 1% 的利润。在她看来，推荐的股票能被我看中，是一种莫大的荣耀。

看她兴致很高，我想趁热打铁，把课程继续下去，就说：“别光顾着高兴了，咱们该开始学习资产负债表了。”

徐总轻描淡写地说：“谢谢韬哥哥。不过呢，这几天我自己研究过了，资产负债表没啥，我都看得懂的。咱们改学别的吧。”

哦，短短 3 天时间，偌大的资产负债表就让她吃透了？我灵机一动：“那这样吧，今天咱们换一下角色，我当学生，你当老师，我不明白的地方，你给我讲讲看，如何？”

“嘻嘻，”徐总一笑，“那就恭敬不如从命啦，扬同学，你有什么不懂的，提出来吧，看看老师的水平如何？”

我打开电脑，找到了强生股份第三季度的资产负债表，大致扫了一下，然后问：“请教徐老师，资产负债表的结构是怎样的？”

徐总坐下来，清了清嗓子，一本正经地说：“嗯，扬同学，资产负债表嘛，就是关于资产与负债的表，包括两大部分：第一部分是资产，第二部分是负债。其中，资产分流动资产和非流动资产，负债也分流动负债和非流动负债。明白了吧？”

我仔细听听，她说的还真是那么回事，看来是真懂了。不过，我有一个疑问：“再请教徐老师，所有者权益算在哪一个部分里？”

徐总随口道：“所有者权益，又叫净资产，当然算在资产里了。”

我扑哧一笑：“徐老师，在这家公司的资产负债表里，所有者权益为什么是单列的呢？”

徐总有点脸红，忙欠身过来，歪着脑袋看我的电脑，嘴里还嘟囔着：“让老师看看，怎么回事呢？”

很快，她看明白了，再次正襟危坐，又清清嗓子，继续说道：“哦，扬同学，是这么回事：资产里面呢，其实已经包括了股东权益和负债两大项目。什么意思呢？就是说属于公司的所有东西，都是资产。其中，有些是借别人的钱，或者是欠别人的钱，这就是负债。资产减负债，剩余下来的，就是股东权益。所以，资产负债表相当于有三大项：资产、负债、股东权益。资产就等于负债加股东权益。”

嗯，这回说得有点道理了。我又问：“什么是流动资产和非流动资产？”

“流动资产嘛，就是短期内可以买卖的资产，变现很容易啦。包括现金、票据、应收账款、预付账款和存货。非流动资产嘛，就是短期内不可以卖的资产，比如固定资产、长期投资、无形资产、在建工程。”

“什么是流动负债和非流动负债？”

“流动负债就是短期内应该偿还的债务，包括短期借款、预收账款、应付账款和其他应付款。非流动负债就是短期内不用还的债务，包括长期借款、长期应付款等。”

概念清晰，项目明确，看来徐总还真是下了一番苦功。我不由得频频点头，表示赞许。徐总见状，挺直了腰板，笑眯眯地问：“扬同学，还有什么地方不明白吗？”

我说道：“徐老师，您说之所以选择强生股份，是看了资产负债表之后的灵感，俺想听您再说说。”

徐总得意地说：“强生股份有 5000 多辆出租车，但是，它的无形资产还不到 5 个亿，其中还包括土地使用费。而且是 50 年摊销的。现在，上海一辆出租车牌照就值 40 万元，那它的无形资产至少应该有 20 亿元才是。这是其一。其二呢，它预收账款有 4 亿元，都是预售房款还没结算的，将来结算的时候，净利润岂不是很高？当然，最重要的，应该还是它所拥有的出租车经营权，应该算做稀缺资源。强生股份也应该算作消费升级的品种吧。综合来看，它的价值被低估了。”

我怀着崇敬的目光看着她：“嗯，徐老师，您真了不起，能对无形资产和预收账款进行价值重估。我想请教的是，资产负债表中，还有哪些项目具备重估价值？”

徐总开心地转了一下眼珠子：“价值重估嘛，在流动性的资产和负债里基本没有，主要是在非流动性的资产和负债里。除了无形资产可以重估之外，长期股权投资、可供出售的金融资产两大项目应该作为重点。比如兰生股份投资海通证券，就列入长期股权投资里。一家企业，如果这两个项目比重大，就应该看它的明细，进行价值重估。预收账款对于房地产企业比较重要，因为它可能很快纳入利润表里，转化成收入和利润。如果不是房地产企业，预收账款可以反映产品是不是供不应求。比方说贵州茅台，它的预收账款就很多，有20多亿呢，这说明它的产品在市场上是供不应求的。”

看来没什么可问的了，徐总掌握得不错呀。我沉吟着，继续扫视资产负债表，徐总在对面双手支着脑袋，一脸神气。

我想起一个问题，就问她：“资产负债表里，哪些项目可能会造成公司价值降低？”

徐总想了一会儿，才回答：“应该是存货吧，存货可能跌价的。”

我笑道：“嘿嘿，徐老师，别忘了，俺是学生，您是老师，怎么可以这么不确定呢？”

徐总一听，有点不好意思，她用拇指敲敲脑门，说：“别着急，让老师想想。嗯，第一项是存货，特别是价格处于下跌状态下的存货，公司要按照公允价值计提损失。当然啦，如果价格处于上升周期，存货越多越好。第二项呢，是应收账款，这个肯定无法增值。现在的社会，欠钱的是大爷呀，人家老长时间不还款，你就要计提损失。第三项呢，是固定资产，有一个项目叫固定资产减值准备。第四项，是长期投资，如果投资的企业价值降低了，或者破产了，那也要计提损失的。第五，嗯，第五项，短期投资也可能有损失。比如炒股票，股市跌的时候，自然就亏损啦。其他的，嗯，没有啦，扬同学，你满意了吗？”

“谢谢徐老师，我开了眼界，收获很大。”我毕恭毕敬地说，“再请问，股东权益包括哪些项目？”

“股东权益，就是属于股东的钱，是扣除了负债之后的资产，它包括：实收的资本金；超过资本金的溢价部分，就是资本公积金；盈余公积金，就是公司节省下来的钱；还有就是未分配利润。”

“这几个项目里，哪个比较重要？”

“当然是资本公积金和未分配利润啦。资本公积金可以转增股本，它越多，说明企业可以转为股份的比例越大，大家伙都喜欢呀。未分配利润，将来可以分红嘛。”

我叹了一口气，看来今天难不倒这位学生了。“最后一个问题：存货多少算好？负债多少算正常？”

徐总轻快地回答：“存货嘛，越少越好呀；存货少，说明你的东西卖得快嘛。负债嘛，越少越好呀；负债少，企业没负担呀。怎么样，扬同学，满意了吧？”

我哈哈大笑起来。

50. 比 率

看我莫名其妙地大笑，徐总显然有点忐忑，她怯怯地问：“扬同学，难道我回答错了吗？”

我问她：“假设有一家企业，拥有总资产1亿元，每年的净利润是3000万元，产品供不应求，那你说说看，这家企业应不应该举债扩大生产？”

徐总毫不含糊地说：“那当然了，它借钱生蛋，对股东是有利的呀。”

“可是，假如它的资产负债率已经高达75%，你认为继续借钱合适吗？”

徐总略一思索：“应该还是可以的，毕竟它赚钱能力高嘛！”

我正色道：“徐同学，我们看资产负债表，最主要的是看比率关系。你最起码要弄懂下面的几个比率指标，现在我做回老师，给你继续讲课。”

徐总努努嘴，回去拿了纸和笔，回来安静地坐下来。

我开始正式上课：“第一个指标当然是资产负债率，它是总负债除以总资产的结果。一般认为，企业的资产负债率不能过高，一般以50%左右比较合适。就是说，企业的净资产是1亿元，那么，它同时有1亿元对外的负债，相当于运用2亿元资产。但是，这个不能教条地定量，而应该根据企业的不同情况来确定。”

“根据什么确定呢？”

“一般认为要看净资产收益率，就是净利润与净资产的比值，它反映了一个企业运用净资产赚钱的能力。净资产收益率必须大于银行贷款利率至少两成以上。不过，我建议你以后观察总资产收益率，就是净利润除以总资产的比值，它更准确地反映了企业运用全部资产的能力。如果净资产收益率超过银行同期贷款的利率，那么，举债对它就肯定是有利的。还有啊，有的企业负债率如果达到99%，它的净资产收益率很高，还有的企业净资产是负数，看这个

指标就没有意义了。这个时候，你用净资产收益率去算，可能被误导，用总资产收益率去算，就比较可靠。”

徐总把这两个指标记下来，又说：“扬老师，您看看强生股份的这两个指标是多少？”

我翻了一下强生股份 2007 年中期的资产负债表，说：“我们算它今年有 2 亿元净利润吧，它的净资产是 14 亿元，总资产是 32 亿元。那么，净资产收益率大约是 14%，总资产收益率大约是 6%。”

“嗯，指标还是不错的呀。”

“是，这家企业的资产负债率 56%，看起来是很稳健的。不过，它显然不能再多贷款了，否则，赚的钱还不够付贷款利息的。”

“明白了，资产负债率应该辩证地看。那么，存货呢？难道不是越少越好？”

我笑笑：“存货少，固然是好事情，可你想想，存货包括哪些部分呢？”

徐总道：“包括产成品、半成品和原材料呀。哦，我明白了，因为包括半成品和原材料，所以，存货并不是越少越好。如果少到 0，就相当于企业停产了呀。”

“这回你说对了。我们研究存货，倒不是为了看到什么水平更好，而是看到什么水平不好。有一个指标叫存货周转率，是用主营业务成本除以存货，其中，存货的数据一般用年初和年末的平均数。这个指标不直观，我一般不用。我用的方法是用期末存货金额除以当年的销售收入。这个数字，不能超过 20%。也就是说，企业的存货额，大约相当于两个月的销售额比较合适。太多了，说明产品积压、资金占用过大，可能是企业的预警信号。最好么，无论是产成品还是半成品还是原材料，都不能超过一个月的销售收入。”

徐总问：“接下来，您是不是要给我讲流动比率和速动比率？”

我笑着说：“不错嘛，你都能猜透老师的心思了！”

徐总得意地一笑：“嘻嘻，这是俺的长处啊。”

“那好，我不讲了，谈谈你的理解吧。”

徐总清了清嗓子，挺直了腰：“嗯，流动比率嘛，就是流动资产除以流动负债，反映了一个企业资产的安全性，就是说，如果它要偿还全部短期负债，先看变现全部流动资产能不能抵债。这个比率嘛，不能低于 1，最好大于 2。速动比率嘛，就是流动资产减去

存货之后再除以流动负债，也就是说，如果企业要还债，假设不卖存货，看看其他可变现的资产能不能抵债。所以，速动比率不能低于1。”

我点点头：“说得不错。还有一个指标是应收账款周转率，一般用销售收入除以应收账款。这个比率嘛，当然越高越好。我判断一家企业的应收账款多少，主要看它占销售收入的比重，也是不超过20%为好。”

徐总回道：“就是说，存货和应收账款，最好都不要超过两个月的销售收入。”

“对。资产负债表往往放在企业财务报表的最前面，在实际研究的过程中，可以最后看。看这个表，主要是判断企业的安全性，只有你准备买股票了，才需要看这个表，否则，研究的重点还是利润表。”

徐总咬着笔杆子，看着自己的笔记，又说：“韬哥哥，你给举个例子吧，随便找一家企业。”

我登录上海证券交易所网站，在上市公司公告栏目里输入一只钢铁股的代码，找出了它的2007年第三季度报表。一边看一边说：“我根据三季度报表，给你大致说一下。这家钢铁企业今年销售收入估计会达到300亿元，净利润12亿元。它的总资产是170亿元，净资产是65亿元。那么，它的资产负债率是62%。它的净资产收益率是18.5%，总资产收益率是7%。注意，它的总资产收益率接近银行贷款利率，贷款能力已经达到极限了，再贷款，对它是没有好处的，因为赚的钱全部给银行了呀。”

徐总点头：“嗯，现在我明白了，总资产收益率还是很重要的。”

我接着说：“它的流动资产是57亿元，流动负债是62亿元，流动比率已经接近1，显然短期偿债能力不足。它的存货有33亿元，速动比率大约只有0.4。所以，公司目前不能再贷款了。但是，一个月前，公司决定发行20亿元债券用于还债，这个举动显然有问题，它应该发行可转债嘛，将来不必担心还款的问题。估计是发行可转债程序太复杂，而它又急着还债，所以，这是不得已而为之。”

“哦，这里面的文章还是蛮大的呀。”

“从存货看，33 亿元的存货，对应每年 300 亿元的销售额，只有 11%，只相当于大约一个半月的销售额，说明产品供不应求。这一点，从应收账款加应收票据合计只有 12 亿元也能看出来，就是说，它一个月销售收入有 25 亿元，但别人欠它的钱只有 12 亿元，是不是？”

“是的。可是，它的流动资金这么紧张，企业不着急吗？”

我看了一下流动资产情况，微微一笑：“它流动负债虽然有 62 亿元，但是，怎么构成的呢？应付账款有 20 亿元，预收账款有 5 亿元，应付税费有 8 亿元，应付职工福利有 2 亿元，这些合计起来就是 35 亿元。这些钱，在企业经营状况好的时候，都不必马上支付，所以它的压力其实不大。它的短期借款有 15 亿元，应付票据有 5 亿元，合计 20 亿元。这 20 亿元，才是公司的压力。所以，我估计它发债券的目的要是应付这些短期负债。”

“那就是说，它的资产还是安全的喽？”

“对啊，看资产负债表，可以帮我们的投资把关，对企业的资产质量、运营安全做到心中有数。”

徐总满意地点点头：“扬老师，下面要讲现金流量表了吧？”

我笑了，这个学生迫不及待啊。“算了，大周末的，休息吧。我们下一次再说。”

51. 现金流

“韬哥哥，经营活动现金流是不是越多越好？”徐总小心翼翼地问。

“当然，一家企业现金多了，总是好事情啊。”我一边回答一边想，看来，徐总周末对现金流量表进行了研究。

“嘻嘻，如果这样说，我发现特大黑马啦。”徐总得意地坐下来，展开手中的一张表格，“你看，中信证券第三季度每股收益2.77元，但是，它的每股经营活动现金流高达31.63元。韬哥哥，如果按照市价除以经营现金流算，它的比值不到3倍哪，投资价值是不是第一？”

我刚听她说特大黑马，有点期待，不料她一报股票名称，我就有点失望了。“小妹妹，中信证券的所谓现金流，不是我们普通意义上的现金流。同样道理，所有证券股、银行股的现金流都与工业企业的现金流不一样。”

徐总的高兴劲还没过去，她摆摆手：“嘻嘻，咱不管呀，你没听说吗？巴菲特就只看现金流，现金流入越多的企业，他越感兴趣呢。”

“哦，这个倒是真的，不过你知道为什么吗？”

“巴菲特能赚钱啊。如果一家企业现金多，他可以用这些钱去投资赚钱，就相当于用别人的钱赚自己的利润呀。”

“可是，中信证券的现金流入，是不是企业自己的呢？”

“韬哥哥，上面写着经营活动现金流入呀，哪家公司的经营活动流进来的钱不属于自己呢？”

看到她如此理直气壮，我有点哭笑不得。我打开电脑，调出中信证券三季度报表，找到现金流量表：“你研究得没错，它的前三季度现金净流入确实很大，超过了1000亿元，可是你再看看前面，公司货币资金1546亿元，比去年增长3倍多。你再看，它有一个

说明，是客户保证金增加造成的。什么是客户保证金呢？就是所有在中信证券开户做股票的人，他们账户里结余的资金，就属于保证金。中信证券是把客户的钱算作经营活动现金流入了。”

“怎么可能！”徐总不相信，歪着头看电脑的报表，一行一行比画下来，顿时沮丧起来，“这种企业，怎么能这样呢？别人的钱怎么能算自己的呢。”

“金融企业的报表是这样要求的啊，这是符合规定的。其实如果你做过横纵对比，就能够发现，证券公司、银行，都是把客户存入的资金当成是企业的经营现金流入。不过，证券公司完全不能动用客户的钱生钱，银行就不一样啦，它可以用客户的存款去放贷再赚钱。所以，银行的钱越多，企业越有价值。当然，银行如果现金流入过大，也不是好事情，它表明企业很多钱没有放贷出去。”

“哦，这么多道道呀。”

“是啊，我们常规上说的经营活动现金流入越多越好，主要是针对生产型和贸易型企业的。你可以从这个角度再去做做比较。”

徐总有点释然：“韬哥哥，我周末做了一个表，你看，工业企业每股经营活动现金流入最多的是中国船舶，有 5.28 元，不过它现在的价格相当于现金流入的 40 多倍了。还有一只家电股，它的价格相当于现金流入的 10 倍，是不是更有价值？”

我闭目想了一会儿，然后敲出一只股票的代码：“你看看，友谊股份现在的价格只相当于现金流入的 4 倍呢。”

徐总兴奋起来：“这么说友谊股份更有投资价值？”

我笑了一下，问她：“你既然做了研究，我问你，企业财务报表为什么要做现金流量表？它的意义何在？”

徐总边想边说：“利润表是按照会计准则做的，其中包括了折旧、资产减值准备等人为扣除的因素，只能反映企业的账面利润，不能反映企业真实的现金流入状况。所以，编制现金流量表，可以让股东了解企业在一段时间的经营情况，看看到底有多少钱流进了公司。”

“那经营活动中有哪些情况会出现现金流入呢？”

“第一种情况，是卖出产品或者服务，获得收入；第二种情况，是客户预先支付的货款；第三种情况，是以前的欠款现在要回来了；还有一种可能性，是公司提前采购了原材料等，本期为原材料

等的支出大幅度减少，导致现金流出的数量少了，结果现金流入的就多了。”

徐总对这些问题的研究已经到位了，我很高兴。“很好！假设一家企业现金流入很大，但是净利润却很少，你估计主要的原因是什么？”

徐总回答道：“可能是该花的钱没花掉，或者是外面的欠款大幅度回收，也可能是企业通过财务处理做低了利润。”

我点点头：“对啊，如果是应收应付账款减少造成的现金流入增多，恐怕不能说企业的经营状况一定有改善吧？相反，如果是财务处理做低了利润，这个企业倒是值得关注的。”

徐总把我说的话仔细琢磨了一下，又问：“那么，对投资家来说，现金流量表的意义是什么呢？”

“这个问题问得很好，”我回道，“我看现金流量表，主要是弄清楚企业的利润是否真实，看它是否隐瞒了利润，看它是否有发展前景。比如你说的这只家电股，”我打开报表，“你看，它前三季度现金流入同比增长了一倍，公司解释说是由于承兑汇票托收、国外欠款回收和财务公司存款增加。你再看流量表，这里有一个存款项目将近8亿元，公司的解释还是有道理的。它的真实业绩未必能达到4元以上。”

徐总把报表翻来覆去地看，想找出点东西来，过了许久，她摇摇头：“韬哥哥，它的三个季度的销售收入是293亿元，应收账款和应收票据合计80亿元，是不是有点多了？”

我心算了一下：“还在合理范围内，不到30%呢。你再看，它的应付款项将近110亿元呢，而且预收款项有44亿元。这个企业还是不错的。最近这么多基金买，是有道理的。”

徐总琢磨了一会儿，说：“如果能知道它的利润与现金流量的差距在哪里就好了。”

“哦，这个方法是有的。”我说，“现金流量表一般是三大项：经营活动现金流量、投资活动现金流量和筹资活动现金流量。企业年度报表还要提供一个附项，就是把企业净利润与经营活动现金流量的差额列出来，你可以在这个表里详细了解到企业的资产减值、计提坏账、资产折旧、存货变化、应收款项变化等项目对现金流入的影响。通过这个表，基本可以判断出企业的真实业绩来。”

徐总高兴地说：“如果像这样都列出来，是不是一般公司的业绩就没法造假了？”

我笑道：“造假还是会的，只不过，对投资家来说，是能够发现造假痕迹，明白企业为什么造假的，从而准确判断企业的价值。”

52. 公司治理

这几天, 徐总一直在钻研企业财务报表, 并且结合自己投资的股票, 把报表原文找出来重新理思路, 自言收获很大, 所以上班时间显得精神抖擞。今天下班后, 她见我迟迟没有找她上课, 就自作主张地说: “韬哥哥, 今天是圣诞节呀, 阿拉可以早点走了吧?”

我看她已经盛装待发, 显然是有约会的。本想早点放她走, 但盘算一下, 春节前的时间不多了, 还是抓紧吧。于是, 我对她说: “不急, 今天解决一个小问题。你看了不少企业报表了, 有没有发现每家企业都很详细地披露关联交易?”

徐总轻描淡写地说: “看到了, 好多呢。我都忽略过去了, 没详细看。韬哥哥, 这个关联交易, 没什么花头吧?”

“没花头?” 我笑道, “你知道什么是关联交易吧?”

“这个简单呀, 就是跟企业有关联关系的交易, 比方说跟大股东控制的其他企业间的交易。现在不是管得很严吗? 我觉得现在的企业不太敢在关联交易里作假的。”

我摇摇头: “那要看利益关系有多大。如果一家公司销售收入 100 亿元, 其中采购有 90 亿元来自关联企业, 销售有 80 亿元卖给关联企业, 你说这家公司的股票你敢买吗?”

“那要看企业的利润多少、市值多少吧? 如果利润比较高, 市值比较低, 有投资价值, 当然可以买。”

我要求徐总坐下来, 详细谈一下, 她有点失望, 坐定后悄声说: “圣诞节呀, 韬哥哥, 时间有的是, 何必急于今天呢?”

我没有理会她, 直截了当地说: “你是新手, 不了解中国股市的情况。咱们的上市公司以前流行一个词, 叫包装上市。什么意思呢? 就是把企业最优良的资产打包后单独上市, 将与上市公司有关的资产质量不高的企业, 统统剥离出去。这样, 就形成了一种局面, 比如这家著名的家电企业, 它以前的销售收入的 90% 以上都来

自集团下属的其他企业。它采购的原材料的90%以上也由关联企业提供。上市公司呢，就是利用那些原材料做一下加工，赚取中间的利润差。你说说看，这样的上市公司，会出什么问题？”

徐总说：“它是一家不错的企业呀，以前一直是绩优股呢！应该不会有什么问题吧？稳赚一个利差，这不是很好的事情吗？”

这个回答，真是让我哭笑不得。我提醒她：“你想想，如果采购和销售环节都出现5%的价格差，结果会怎样？”

徐总恍然大悟：“对，这样可以操纵利润。假设一家企业的收入是100亿元，利润是10亿元，如果在采购和销售环节各上下调整5%的价格差，就会使利润达到20亿元或者变成0。对，就是这样：如果采购价格高一点，销售价格低一点，企业利润就少了很多。反过来，如果采购价格低一点，销售价格高一点，利润就可以增加很多。这家企业以前好像主要是后一种做法吧，所以企业效益很好？”

“完全正确！”我说，“别的家电企业亏损的时候，这家企业的利润还是很高。别的家电企业业绩好的时候呢，它的业绩也没什么增长。这种做法，让投资者始终心存忧虑，怕万一将来企业的策略调整一下，利润会马上掉下去。这样的例子，简直太多了。”

“所以，现在证监会对关联交易管得比较严，是吧？”徐总说，“现在流行整体上市，就是要把这种关联企业合并到上市公司中，这样利润就比较真实了。”

“对！关联交易的多少，能不能真正按照市场价格实现关联交易，都反映了公司治理结构的优劣。”

徐总问：“韬哥哥，我老是看到报表里有公司治理结构这种说法，它到底是个什么东西呢？”

“公司治理，就是公司对不同利益方进行管理的制度。现代企业，一般包括了三个层面：股东、董事会、经理层。这三个层面，有不同的利益，所以就有不同的想法和做法。公司治理的目的，就是要把这三方的责权利明确下来，防止侵害企业的根本利益，也就是股东利益。”

“现在所谓的保护投资者利益，就是这个意思吧？”

“没错。资本社会里，谁有资本，谁就是老大。上市公司里，股东是提供资本的人，所以股东才是老大。上市公司一切工作的核

心，都是要保护出资人的利益，实现资本的利润最大化。董事会呢，是股东的代表，一般来说跟股东的利益是一致的。管理层呢，是董事会聘任的，相当于打工仔，要受到监督和制约。”

“我明白了，公司治理，就是监督管理层的行为。”徐总自信地说。

“我刚开了一个头，你就又明白了？”我揶揄道，“中国的上市公司治理，目前的重点其实不是针对管理层，而是大股东。因为董事会、管理层都是由大股东控制的。所以，我们现在所说的保护投资者利益，从根本上来说，是保护中小投资者的利益，而不是所有股东的利益一起保护，为什么？”

徐总谨慎地回答：“因为大股东的利益肯定得到保护了，而中小投资者是弱者吧？”

“是啊，”我感慨道，“以前，大股东简直成了吸血鬼，能把上市公司的所有资金和资产都吸过去，化成血水，公司被掏空了，股价跌下来，他们再去卖壳，进行所谓的重组。结果呢，吃亏的都是小股东。”

徐总插话道：“对啊，法律应该保护弱者才对。”“法律面前人人平等，法律是要保护每一个人的正当权益。但上市公司的情况比较特殊，为什么呢？因为大股东既是出资人，又是实际控制人，小股东呢，他们只是出资人，没有办法控制企业。管理层呢，他们不出资，但管理这些资本。所以，公司治理结构的重点就是大股东和管理层。”

徐总又点点头，看来又明白了。见我笑吟吟地看着她，她有点不好意思了，笑着问：“韬哥哥，看企业财务报表，怎么发现公司治理情况的好坏呢？”

“这个可以从两方面去看。一方面，是看关联交易的多少。我认为比较合理的标准是关联交易的总金额不能超过企业销售收入的20%，这样可以有效避免上市公司进行利益输送。另一方面，是看人，要了解企业的股东、董事、总经理分别是哪些人担任的。”

“要把每个人都搞清楚呀，像搞情报工作似的？”

“那倒不必。但最起码，你得知道董事长、董秘、总经理、副总经理的年龄、学历、工作经历……”

徐总提出质疑：“还有董秘？这个好像没必要吧，一个秘

书而已！”

“别乱说！董事会的秘书，可不能跟一般的秘书相提并论。很多公司的董秘是由副董事长兼任的，下面一般还有一个秘书班子，这个职位非常重要的。”

徐总吐吐舌头：“嘻嘻，原来是这样，我这个小秘书，当然不能跟董秘比啦。”

“知道就好！你知道我为什么让你研究这些人的基本情况吗？”

徐总爽快地回答：“知道。了解了这些人的基本情况，我可以分析出他们想什么；他们想做什么，如果他们这样做，公司业绩会怎样，股价会怎样，对吧？”

我满意地点点头：“就是这个意思。如果你把控制公司的主要人物都转化成自己熟悉的人，投资这个公司，你才放心，对不对？”

徐总笑嘻嘻地看着我：“韬哥哥，这回我真的明白了。你还有什么话要说吗？”

看她如此心急的样子，我慢条斯理地说：“根据国外学者的研究，公司治理结构优良，股票就有超额收益率。也就是说，公司治理结构越好，股价的表现越好。反过来，如果公司内部一团糟，股价迟早会跌回原位去。”

“嗯，还有吗？”

好像没有了。我眼睛看着天花板，假装想问题。等到徐总不再催促的时候，我才正视着她，大声说：“圣诞节快乐！”

53. 行 业

今天开课前，徐总告诉我一个不太好的消息：宝芝她们炒期货亏了至少 100 万。这个数字显得有点大了，我真替她们捏一把汗。不过，算一下她们投入的资金量，我估计她们还能承受，所以也就没怎么在意。但徐总随后说的话让我吓了一跳：“宝芝还说，如果期货再亏损的话，要把投资股票的钱撤回去顶上。”

我问徐总：“不可能吧？要真这样，那期货上的亏损可能很大了，她是开玩笑还是认真的？”

徐总说：“昨天晚上，宝芝就没笑过，一直在皱眉头呢。我看她不像是开玩笑，她们几个一晚上的话题就没离开过铜。”

“还有谁？”

“廖雪和沈洁呀，廖雪负责研究，沈洁负责操盘，宝芝在每一笔交易上都签了字。”

我调出铜期货走势图，发现铜在前期大跌之后最近出现了反弹，涨幅还比较大。怎么会亏呢？“她们是做多还是做空？”

徐总摇摇头：“这个我就知道了，她们不跟我说，宝芝还特意叮嘱我别告诉你。韬哥哥，你可别跟宝芝提起啊，她的心情不好呢。”

我叹了一口气：“算了吧，我们今天谈一下行业的问题。你把公司研究得再透彻，如果忽略了行业背景，也是做不好股票的。”

徐总也叹了一口气，把笔记本打开来：“这个问题我有点了解，据说很多基金公司是自上而下做研究，就是先看哪个行业好，再从行业里选股票。还有的基金公司是自下而上做研究，先选好股票，再看行业。韬哥哥，从你的思路来看，好像倾向于后者？”

我笑道：“我无派。有时候是那样，有时候是这样，只要有好股票买就是了。”

“那研究行业，重点看什么呢？”

“研究行业，要围绕着企业来看。一般来说，我们先看企业的行业地位，就是看它在这个行业里的市场占有率如何。”

“为什么？”

“如果它在行业内的地位举足轻重，就可以有定价权，可以左右市场价格，可以获得超额利润。反过来，如果它在行业内是一个三流角色，要看别人的眼色过日子，那么一点点风吹草动就有亏损的可能。所以，我们应该尽量选择行业内的龙头企业。”

“你的意思是说，垄断企业最好？”

“这还用说吗？当然是市场占有率最高的企业最好。你想想看，这几年什么行业日子最好过，什么行业日子最难过？”

徐总想了想才回答：“日子最好过的当然是电信、铁路啦，绝对的垄断。日子最难过的，是餐饮吧？还有，好像电视机行业也很失败。”

“竞争最激烈的行业，很难有好企业冒出来。就算有，也是各领风骚没几年。所以，我们宁可高价买寡头垄断行业里的企业，也不要低价买竞争激烈行业里的企业。”

徐总把要点记下来，又说：“韬哥哥，你今年年初选出了消费升级的‘四小龙’，我后来也研究过，确实是鑫富药业和广济药业表现最好，它们基本上垄断了国内市场。表现不好的新乡化纤，它的市场占有率确实不高。”

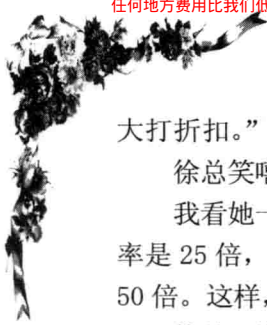
“没错。我们选股票，既要看看企业的占有率，还要看行业的集中度。在成熟市场上，销售额最大的四家企业的市场占有率能达到60%以上。这个时候，就没有人愿意降价竞争了，就可以说是寡头垄断，利润就比较大了。”

“对，可口可乐和百事可乐就是个很好的例子。”

“第二点呢，我们要看行业的发展前景。如果这个行业自身发展有问题，行业里再好的企业也不值得投资。如果行业前景看好，行业里的垃圾企业也可以成为投资对象。”

徐总立即补充道：“对，电报行业就没落了呀。现在，中国的证券行业看好，所有的证券公司的股权都很抢手。”

“第三点，做行业内比较。比方说，你研究发现，有一只股票的市盈率只有20倍，以为有投资价值，就去买了，哪料到这个行业的平均市盈率水平只有15倍。你的股票的投资价值就会



大打折扣。”

徐总笑嘻嘻地说：“韬哥哥，你是在说钢铁股吧？”

我看她一眼，继续说：“反过来，如果你发现一只股票的市盈率是 25 倍，以为没有投资价值，哪知道这个行业的平均市盈率是 50 倍。这样，你可能就错过一只股价能翻番的股票。”

徐总又道：“你说的是科技股？白酒股？”

“我们不涉及具体行业吧，你记住这些原则就行了。真要买股票，还应该把你的目标公司与同行业的其他公司的财务指标做一下对比，比如毛利率、三费占销售收入的比重、成长性等方面，比较一下，你的目标公司跟其他公司的区别，争取选到最好的股票。”

徐总唰唰唰在本子上写下来，随后总结道：“韬哥哥，我明白了，研究股票，要看行业。研究行业，一看集中度，二看发展前景，三做行业内比较，对吧？”

“对！只有把行业研究透了，才能坚定投资的信心。不过，仅研究行业还不行。”

“研究企业，研究行业，还不够，还要研究什么？”

54. 宏 观

除了研究企业和行业，还要研究什么呢？我的回答是：“还要看宏观形势对行业和企业的影响。其中包括政治环境、经济形势、市场政策等多方面，我们主要研究后两个因素，就是经济形势和市场政策。”

徐总问道：“研究经济形势主要就是看 GDP 和物价指数吧？”

“哪止这么两个指标。一个好的投资家，要根据以下指标判断经济形势：第一是利率。利率的高低变化，可以反映出市场资本的获利能力。”

徐总插话问：“利率不是反映通货膨胀率吗？怎么到扬老师这里又变了呢？”

我笑着说：“反映通胀的指标是物价，不是利率。利率是通胀的滞后反应。普通人理解，利率上升，意味着资金的成本上升，其实不然。资金成本为什么上升？当然是因为它的获利能力提高了。你在银行存款 1 万元，以前，银行给你 100 元利息；银行拿它去放贷，收益 300 元。现在呢，银行给你 400 元利息；银行拿它去放贷，收益 400 元。这些钱，归根结底是企业投资赚来的。粗略一看，企业的资金成本从以前的 400 元上升到 800 元，成本确实高了很多。但是企业还是愿意贷款，说明什么？”

“说明企业赚钱的本事大了？”

“不是，有些企业就算赚钱本事没变化，它也不得不贷款呀。对企业来说，哪怕多支付一点利息，只要自己的利润没有比以前低，就可以了。所以，它反映了一点，就是市场上的利润率水平提高了。换言之，资金的赚钱能力比以前强了。”

徐总歪着头想了想，俏皮地一笑：“韬哥哥，按照你的说法，加息周期，股市应该涨；减息周期，股市岂不是应该跌？”

“呵呵，加息周期，股市应该涨；但减息周期，股市未必跌。

你考虑一下，为什么？”

“嗯，加息，说明资本盈利能力提高了，企业利润会上升，所以股市涨。减息呢，说明资本盈利能力降低了，企业利润不一定下降，因为它的融资成本也下降了。”

“天才！”我惊叹道，“你说中了要害。你这几句话，可以颠覆传统利率理论了，哈哈。”

徐总得意地笑起来：“韬哥哥，照你的说法，股市岂不是要永远往上涨？”

“市场并不能这么机械地去理解。从大的范围来看，加息和减息的初期，股市都应该是涨的。加息和减息的末期，市场反应不一样：加息的末期，企业可能无法承受高利率成本，利润会下降，股市基本是跌的；减息的末期，企业的盈利能力达到谷底，股市也可能涨。深层次的东西，你以后再琢磨吧。”

“好的。”

“第二呢，是经济增长率，也就是 GDP 的同比增幅。经济增长率有名义增长率和实际增长率两种说法。名义增长率，就是用今年的 GDP 数据除以去年的，再减去 1。实际增长率，要用名义增长再除以一个与物价涨幅有关的参数。注意，这里的物价涨幅包括了工业品出厂价格涨幅，用 PPI 表示；还有一个是消费品物价涨幅，用 CPI 表示。实际物价指数要用 PPI 和 CPI 的不同权重来加权计算。大致上，实际增长率等于名义增长率减去物价涨幅。注意，物价涨幅不等于 CPI，还包括了 PPI。”

徐总有点惊讶：“啊？我原以为是用名义增长率减去 CPI 呢。韬哥哥，是不是经济增长得越快，股市涨得越快？”

“经济增幅能反映企业的成长性，所以，一般来说，经济增长得快，股票也就能涨得好。但如果经济增长超过一定的极限，股市可能就会不涨反跌了。”

“这是为什么？”

“你想啊，一个国民经济体系能承载的增长能力是有限的，它需要原材料、能源、交通、通讯、人力等各个产业协调发展。如果经济增长得过快，可能会有某些部门跟不上而拖后腿，势必造成资源浪费，最后，经济整体就可能突然出现一次崩盘，使社会受到严重损害。”

“韬哥哥，比较合理的经济增长速度是多少？”

“各个国家，情况不一样，标准也不一样。同一个国家，不同时期的标准也不同。从中国的情况看，10%左右的名义增长率是比较合适的，超过20%就是危险的。物价涨幅，5%以下比较合适，超过5%就算通胀了。利率水平，年息5%以下都是正常的，超过10%就是危险。”

“还有么？”

“第三点，也是跟股市关系最密切的一点，货币供应量，特别是M2。”

“韬哥哥，M2是什么意思？我经常在文章里看到它，可是一直没时间去研究呢。”

“M就是钱呀，money。研究货币供应量，一般看几个指标。M0就是央行发行的钞票，也就是市场中流通的现金。M1就是除了央行发行的钞票之外，还包括了居民的活期储蓄。M2呢，就是除了M1包括的部分，再加上所有居民和企业的存款。简单点说吧，M2就是社会上所有可支配的钱。目前，中国的M2接近40万亿元。这些，也就是所谓的流动性。流动性泛滥，对股市来说，好不好？”

“当然好，钱多了，股市就涨呀。”

“所以，认真研究了上述3个指标，基本上就可以对股市大势做出大致的判断。从这个角度，也可以分析出对行业和企业的影响，投资就可以做到心中有数了。”

“韬哥哥，我觉得还应该包括经济政策吧？”

“你说的没错。上面的3个指标是定量的，经济政策是定性的。不过，税收政策应该作为一个重点。如果你还要细挖，还可以加上市场政策。这一点涉及技术操作层面，我就不讲了，以后如果有必要，我再给你分析。”

徐总合上笔记本，欣快地说：“她们炒期货，只看技术面，哪行呢？谢谢韬哥哥教我研究基本面。嘻嘻，如果让我做期货，肯定赚。”

我微微一笑，没吱声。

55. 基本分析案例

中午的时候，徐总皱着眉跟我说：“韬哥哥，我今天上午花了好大工夫看皖维高新的报表，可还是没搞明白，这么一家不怎么样的公司，你怎么会投资呢？该不是又要做短线吧？不过，按照你的风格，你历来买的股票，哪怕是短线的，也肯定做了基本面的研究，对不对？能不能跟我说说，你买进的理由是什么？”

对徐总能关注皖维高新，而且能认真做功课，我感到非常高兴。到昨天为止，基本分析的课程已经讲完了，我是应该让她对基本分析进行综合运用了。既然如此，就从这只股票开始吧。

我问她：“从宏观角度说，最近买股票，有没有什么风险？”

徐总回答：“宏观方面嘛，M2 放慢了，GDP 增长了，CPI 很高，利率上调了，这些因素对股市的影响应该都体现在前段时间的下跌上了，所以，最近一两个月，估计经济数据对股市没什么影响。您不是说吗？元旦春节前，股市都可以看好的。老师这么说，肯定没错的。”

“说得好！我们买股票之前，肯定要先弄清楚所处的大势环境，看看有没有可能遭遇系统性风险。如果系统性风险不大，有些股票，就要敢于做中线了。这是我们做基本分析的第一步。”我展开来解释了一会儿，然后又问她，“如果大势看好，我们就要研究行业。对皖维高新所处的行业，你有什么见解？”

徐总摇摇头：“皖维高新的业务好像很杂呀，跨了三个行业，建材、化工、化纤，还有一块股权投资。这样的企业，能给它什么估值呢？我觉得很乱。”

“不要管什么行业，你直接说，它的产品是什么？”

“建材行业是水泥，化工行业是聚乙烯醇，化纤行业是一种高强度纤维。难道你是因为水泥涨价而看中了它？可是它水泥产量不大呀，只有 240 万吨。”

我笑着说：“水泥是它的主业之一。如果你上网去查，就能发现，皖维高新 2006 年水泥销售价格只有每吨 218 元。但是，到 10 月份，水泥销售价格已经到了每吨 320 元。跟 2006 年相比，每吨高出 100 元，240 万吨，能增加多少毛利？”

“2.4 亿元？可是，各种成本都涨了呀？”

“它的水泥业务去年的毛利率是 6.37%，相当于每吨毛利 14 元。大致算算，每吨的成本约 200 元。现在涨价 100 元，毛利不能算 114 元，就算 64 元，可以吧？”

“那水泥行业增加毛利 1.2 亿元。”

“好。它的最大的业务是聚乙烯醇，年产量 8 万吨，去年销售单价 9700 元。你知道这个产品最新报价是多少吗？”

徐总不好意思地摇头：“这个我没注意，但我知道它的毛利率是 19.5%。”

“你注意到毛利率就很不错呀。聚乙烯醇去年每吨毛利是 1900 元，或者说，每吨成本是 8000 元。但是，今年聚乙烯醇的最新报价是每吨 19500 元，比去年每吨上涨了 1 万元。”

徐总惊讶地说：“这样它的毛利要增加 8 亿元了？”

“别急啊，还要考虑原材料呢。因为石油的价格涨了，所以乙烯的价格也涨了。乙烯的价格涨了，醋酸乙酯的价格也跟着涨了。醋酸乙酯是生产聚乙烯醇的原料，所以，聚乙烯醇也就跟着涨了。不过呢，皖维高新的技术有点特别，它是用电石作为原料的。电石的价格最近一年的涨幅也很大，我这里有个表，你看一下。不过，电石价格的涨幅不如醋酸乙酯，而且最近几个月，电石的价格稳定在 3300 元左右，但恰恰是这段时间，聚乙烯醇的价格每吨上涨了 2000 元。因此，我的结论是，皖维高新的聚乙烯醇项目，每吨毛利比 2006 年增加 2000 元应该没问题，也就是说，每吨毛利能达到 4000 元左右。与 2006 年相比，新增加毛利 1.6 亿元。”

徐总算了一下，说：“这样子，就能增加差不多 3 亿元的毛利了。它还有高强纤维这一块呢。”

我说：“高强纤维这一块，我没有仔细研究，它的毛利率比较稳定，去年是 15%，今年中期是 17.5%。但是，它的原料是聚乙烯醇，企业能够自给，所以成本会降低，理论上，毛利率也会增加的。我简单算一下，皖维高新今年的毛利应该至少增加 3 亿元。净

利润应该至少增加 2 亿元，而它的股本不到 2.5 亿，你算算看，每股收益应该达到多少？”

徐总有点不相信地说：“不会吧，它去年的每股收益是 0.18 元，今年估计最多 0.3 元，明年还能达到 1 元？”

我得意地笑起来：“平安证券的一份研究，预测它明年的每股收益是 0.55 元，2009 年的每股收益能达到 0.82 元。但他们的研究依据的前提是聚乙烯醇的均价是 15400 元，水泥的价格是 240 元，高强纤维的价格是 23200 元。我觉得这个预测保守了。”

“那你的结论是多少？”

“我没有仔细去算，我只是推测，明年第一季度的每股收益可能达到 0.2 元左右，届时，市场会推测它全年每股收益超过 0.8 元。按照 30 倍市盈率来算，股价应该是 24 元以上。所以，我在 20 元买，是安全的。”

“慢着，韬哥哥，你漏了一点，它还有国元证券的股权呢！”

“嘿嘿，你太小看我了吧？这个我能漏了吗？它持有国元证券股权将近 6600 万股，明年就可以卖了，按照每股 40 元算，是 26 亿元，分摊下来，每股大约 11 元。就算没有溢价，皖维高新的合理价格也应该是 35 元以上吧。”

徐总眼睛放光，兴奋地说：“照你的说法，它从现在价格向上还有不小的空间啦，咱们多买点吧？”

我用手指敲着她的脑门说：“喂，小朋友，做基本分析好像没那么简单吧？它的财务报表你研究了吗？成长性你研究了吗？”

徐总递上她制作的一个表格，说：“韬哥哥，我已经分析过它的财务指标了，比较健康的。我只是没想到它的利润能增加那么多。”

我把表格推开，说：“老实说，它的财务报表我根本没看。”

“啊，为什么？投资家不是要看报表吗？”

这回轮到我得意了，我笑道：“新手必须做报表分析，老手嘛，可以凭感觉投资，不必看报表。”

“你别吹牛了，凭感觉也能投资吗？”

“你有没有注意到它定向增发新股的事情？”

“注意到了，是 11 月发的，每股价格是 13 元，有 1850 万股。”

“这不就是了？红塔证券投资了 300 万股，江苏一家机构投资

了 500 万股。我想他们应该做过更细的研究，我又何必费心呢？我就坐等收红利就是了。再者说，它的成长性其实在增发报告书里已经提到了，项目竣工后，新增每股收益 0.15 元以上。平安证券还说，皖维高新可能要做纤维水泥，就是把他们自己生产的高强纤维掺杂到水泥里。这种水泥，既柔软又坚固，还可以切割呢，前景不可限量。”

徐总夸张地说：“哇，韬哥哥，做投资原来这么简单呀。你的意思，我的投资研究课程是不是可以结束了？”

“瞎说，你才学了一半呢！”

徐总吐吐舌头，笑了。

56. 技术分析

下午收盘后，我决定把技术分析的一些核心技巧给徐总讲一下。她觉得有点奇怪：“韬哥哥，你不是说技术分析没用吗？我记得咱们以前研究的时候，你对技术分析很排斥呀，有必要学吗？”

我笑笑说：“任何一种技术，只要它存在，就说明有它的合理性。作为一个投资家，做好基本分析是最重要的，但并不意味着技术分析一无是处。有两种人应该学一点技术分析：一是小散户，二是短线交易者。对于小散户来说，没有那么高深的理论素养，没有那么多的精力去钻研基本面的情况，使用技术分析方法可以弥补这些不足。对于短线交易者来说，技术分析是一个不错的工具，有利于短线进出。还有一点，如果你的钱不多，用技术分析结合短线交易，获利的速度会比较快。如果是大投资家呢，技术分析基本没有什么用，可以不学。”

徐总咂舌道：“我既是小散户，又喜欢短线交易，那还是好好学习一下吧。”

我首先谈技术分析的分类。“技术分析主要分为四大派：图表派、指标派、数字派和波浪派。所谓图表派，就是把交易过程画成线图，根据线图的不同模式对未来做出预测和判断。指标派，就是对交易数据进行统计，用各种技术指标进行趋势判断。数字派主要用于空间测量和时间度量。波浪派就是大家常说的波浪理论。”

徐总问：“韬哥哥，你觉得哪一派比较有用？”

我说：“在技术分析的江湖上，各门各派都有长处，也都有不足，说不上哪一派更有用。你还是听我讲一下吧。”

于是，我把四派的优点逐一列举：

“图表派的长处是简单、直观，能反映交易者的心理变化过程，是行为金融研究的一个补充。比如说头肩底形态，股价先探底后反弹，随后创下新低，再反弹到前期高点，然后回落到前期低点。在

型态上，像是一个头、两个肩膀。图表派认为，这种型态构成扎实的底部，随后会上涨。上涨的可能涨幅至少是头部到肩部的高度。不懂得技术分析的人，往往把这种分析看成无稽之谈。而从行为金融理论来看，前期的持续下跌，达到一定位置后，有一些人开始看好，持续买进，所以才有左肩的上涨过程。随后，原来被套牢的人利用短暂的机会，判定这是回光返照，拼命卖出，股价创下新低。此时，另一拨人又开始看好，股价回到前期的高点，他们也犹豫了，于是股价再次回落。但这次回落，受到前后两拨买进者的继续看好制约，股价不再创新低，而是在第一拨人买进的价格附近整理，买卖双方达到平衡。类似情况出现后，更多的人会看好买进来，股价开始上涨。上涨的幅度，恰好达到前两拨买进者的心理承受极限，也就是图表派说的量度涨幅。所以，图表分析，可以得到行为金融理论的支持，是有一定可靠性的。

“指标派的长处是数量化。他们把各种金融工具应用到股价数据和成交量数据中，用不同指标描绘不同阶段的股价表现。图表派的最大优点是充分使用概率统计工具，把最可能涨和跌的历史数据运用到当前，看起来简洁明快，用起来也非常简单。比如 KDJ 指标，当 KD 线形成向上的交叉时，股价肯定处于上涨过程中；形成向下的交叉时，股价肯定处于下跌过程中。对趋势交易者来说，类似工具都比较实用。”

“数字派的长处是用简单的数字说话，很隐晦地揭示了人的心理活动状态。比如黄金分割律、螺旋周期律，都是用自然界中普遍存在的数字规律来分析判断股价空间和时间。既然人在社会生活中会自觉不自觉地趋同于某一数字规律，股市自然也能体现出来了。”

“波浪派则独创一种揭示人类心理活动过程的理论，认定人的不同心理过程，会体现出不同的股价走势和空间。它的上涨 3 波段、下跌 2 波段的模式，被运用到很多国家的股市中，都取得不错的效果。”

“此外，还有一类属于神秘预测派。他们用周易八卦或者占卜的方式来预测股市。还有的人观察特殊社会现象下的股市表现。比如所谓的一月效应、香港的郑少秋现象、女人裙子长短的模式等等。这类神秘预测派，让人很难相信其真伪，却经常歪打正着。”

徐总听我讲完，忍不住惊叹道：“韬哥哥，这些派别都有好

处，都能用，我是不是都要学习一下？”

我笑道：“这倒不必。你先买几本书，仔细读一读，最起码要都了解。然后，你会发现它们各自的不足。这些不足，看起来是小事情，但用不好，却能坏大事。”

“它们的不足，你能先说说吗？”

“当然。”

我把各个派别的缺陷也逐一进行了介绍：

“图表派的不足，是很难应付交易不活跃的股票。世界股市中绝大多数股票的价格波动很小，有的甚至很长时间没有交易。用图表去做分析，无异于在秃头上找长发。

“指标派的不足，是很难应付横盘阶段的行情。世界股市绝大多数时间是处于横向整理过程的，但指标却要照旧上下涨跌或者交叉，经常会发出买入卖出信号。如果你机械地根据这些信号去买卖，很多时候连手续费都赚不出来，更别说赚钱了。指标派的另一个不足，是它的滞后性。趋势只有形成了，指标才能反应。在指标提示卖出的时候，往往恰恰是股价表现最好的阶段。所以，在实际操作中，我是彻底放弃指标派的。

“数字派的不足，是不确定性很大。数字就那么 10 个，比率数字也不多，但实战过程的时候，经常左一个数字、右一个数字，几乎每一个点、每一个时刻，都可能有关键数字起作用。于是，你会陷入一个盲区：数字多了，还不如没有数字。

“波浪派的不足是它的可能性太多。同一段行情，如果起点不同，可以有无数种数浪方式。只有在行情结束之后，你才能大致估计出这是哪一浪。但如果随后行情再发生变化，你就不得不否定前浪数新浪。结果呢，股市后浪推前浪，你永远不知道自己处于哪一浪。”

“这么复杂呀，”徐总皱皱眉，“韬哥哥，说说你自己喜欢用什么派吧？”

“我呀，最先否定的是指标派，后来否定的是波浪派，再后来否定的是数字派的大部分，最后否定的是图表派的一部分。目前，我偶尔用来做短线的主要是型态派的一些东西，很少的时候，也会用一下数字派的东西。”

“那它们最有用的部分是什么呢？”

“型态派的K线组合理论，结合型态构造中的圆形、平台形、顶底构造型态，我用得比较多。什么意思呢？就是短线买股票的时候，要看它处于什么股价位置，一般来说，我喜欢买向上突破平台的股票，或者走出圆形底的股票。”

“数字派的呢？”

“至于数字派，我主要用来测量空间。有时候，一只股票在上涨的过程中，你要判断出它能涨到什么价位，这时候，数字预测就能用到。比如说，现在的股价是10元，而它的底部启动价格是7元。我大致估计，它能涨一倍，也就是到14元。这样，我10元买进，可能12元就卖出了。至于数字派的时间预测理论，我基本放弃不用。”

徐总狡黠地笑了笑：“那我干脆放弃其他的，专攻你说的这两点，不就可以了？”

“嗯，听起来有道理。”我笑着说，“不过，如果你不懂技术派，出去跟水平一般的投资朋友交流，人家岂不是要笑话你？为了出去有面子，还是学一下吧。”

“嘻嘻，我不跟水平一般的人交流，我只跟高手交流，这样可以吧？”

这个小姑娘，鬼点子真多！我想了一会儿，还是说道：“不可以。你学习一下指标派的东西，尤其是那些公式，最起码有助于你提高数学水平，增强你对数字的领悟力，这些对于股市投资还是有好处的。”

徐总点点头：“那好，接下来有4天时间股市不交易，我可以好好学一下！”

57. 风险与仓位

新年的第一个交易日，徐总就带来不好的消息：廖雪和沈洁正式辞职了。两位小女子动用了宝芝全部的流动资金，投入到铜期货上做差价，不到一个月的时间，居然亏损了40%。宝芝在贸易领域辛辛苦苦干了一年所赚的全部利润，竟这么快地被消耗掉了。

铜期货最近一段时间先暴跌后反弹再下跌，波动幅度并不算大，怎么会出现这么大的亏损呢？徐总把历史交割单拿过来，我看了看，不由得倒吸一口冷气：她们刚开始还只动用20%的资金，随着时间推移，不断同向加仓，一直达到满仓状态，趋势不改，只好全部斩仓。刚斩仓没多久，又开始操作。如此反复，先后11次达到满仓再斩仓，每一次都亏损累累。元旦前最后一个交易日，全部平仓出来，既定的损失无法再挽回。徐总说，宝芝还鼓励她们俩继续做，可是她们自己彻底丧失了信心，只好黯然辞职。

她们走了，留下的亏损，只有老板自己承担。我无法想象宝芝这个元旦是怎么度过的。徐总说，宝芝又去了美国，可能要春节后才回来了。公司的贸易业务已经因流动资金不足而暂停，春节前的主要工作是催款，宝芝可能在春节后不再从事贸易了。

对此变局，我连连摇头。宝芝对期货业务本来就不熟悉，她做期货，最起码应该听一下我的意见吧！可是，从开始到结束，她居然没有跟我打一声招呼，还要求徐总对我保密。将自己宝贵的资金交给一对并不是高手的人炒作，这是怎样的一个悲剧！而廖雪和沈洁的离职，实际上意味着扬韬投资家培训班初期的8个人已经全部离开，换言之，这个培训班，是失败的。

徐总看我脸色凝重，悄声说道：“韬哥哥，我跟宝芝商量过，想问问你能不能帮她挽回败局，春节之前有没有可能打平？宝芝说你不会接这个烂摊子，我心里还有一点盼头，你看呢？”

我叹了一口气，摇头道：“期货市场，我是外行。这个领域，

我不敢介入。做投资，最重要的是赚自己能赚的钱。铜期货，我做不来的。”

徐总沉默了一会儿，又说：“可是，我看你股指期货从50万已经快做到2个亿了，不都是一样的吗？”

“股指期货和黄金期货都属于金融期货，铜期货属于商品期货，这是两个不同的领域。”我说，“金融期货，主要参照的是金融市场的要素。比如说股指期货，要看股市走向；黄金期货，要看汇率走向。商品期货呢，与现货市场挂钩，受供求关系影响。不要看它们都是期货，本质上却有天壤之别。”

“那这个月要推出黄金期货了，你能不能帮宝芝一把，做做黄金期货？”

我哭笑不得：“黄金期货刚推出来，我只会用很少量的资金尝试操作，肯定要先经历一段赔钱的过程。如果把她剩下资金投入进去，只怕不用一个月的时间就被我赔光了。”

“不可能吧，韬哥哥！”徐总叫道，“我跟你这么长时间，从来没有见你出现过大的亏损嘛，你做股票也都是满仓的，好几次暴跌，我看你都没有亏什么钱呀。做黄金期货，怎么可能亏！”

徐总的话让我有点飘飘然，是啊，这两年，我还真没有出现超过10%的亏损，为什么呢？我仔细想了一会儿，有点明白了。我告诉她：“我之所以亏损少，是因为暴跌之前我持股的仓位比较分散，并不是我买的股票好。黄金期货刚开设，如果我要做，我的思路是要满仓的，一旦做错了，很容易把亏损放大的。”

徐总的大眼睛忽闪了几下：“那么，你也可以仓位低一点去做黄金期货嘛，那样亏损不就少了吗？”

“可是，利润不也就少了吗？”我反问。

徐总明白过来，春节之前，帮助宝芝挽回期货的败局，显然没有希望了。她失望地说：“公司现在剩下的钱，只够春节前还贷款的了。看来，真的没有办法做贸易了。”

“股市里不是还有一笔钱吗？可以调剂一下，劝劝宝芝，贸易的利润虽然少，但毕竟是稳定的，还是做下去的好，不能把资产增值的希望都寄托在炒作股票、期货上。”

徐总摇摇头：“股市里的钱，大老板等着明年用来投一个大项目，宝芝不能用的。”

我长叹了一口气：“唉，怎么就不能把心放宽一点，把目光看远一点呢？如果她们不是动辄满仓，又怎么会亏损这么多呢？”

徐总笑道：“韬哥哥，难道你不想一夜暴富吗？我看你也是满仓的呀。”

“我是满仓，可你注意到我持有的股票品种有多少吗？”

“再怎么，你也是满仓的呀，如果股市暴跌，你还不是照样亏损？”

我把股票账户打开，指着满满一屏幕的持股清单，对徐总说：“你看，我现在持有 16 只股票，除了两只钢铁股的仓位合计有 20%，其他 14 只股票的仓位合起来只有 80%，相当于每只股票只有不到 6% 的仓位。你知道这是什么意思吗？”

徐总凑近瞄了一眼：“韬哥哥，这么多股票，俺看不过来呀。里面有什么玄机不成？”

“你要记住，对投资家来说，他是靠仓位的分散来控制风险的。”我拿起笔，边写边对她解释，“对这 14 只股票来说，任何一只股票跌停，我的损失只有 0.6%。假设股市大盘跌 10%，我相信这 14 只股票的平均跌幅不会超过 5%。因此，我的损失就不会很大。反过来，廖雪她们的铜期货之所以亏损巨大，就是因为满仓了一个品种。”

“哦，韬哥哥，每只股票的持仓比例占 6% 是最好的吗？”

“不是的。研究表明，如果你持有 8 只股票，就可以化解 80% 的非系统性风险；如果持股达到 20 只，就基本不用担心非系统性风险了。”

“什么是非系统性风险？”

“股市的风险分为两种。一种叫系统性风险，就是大盘出现暴跌，所有股票都会跟着跌，所以，也可以把它叫做大盘风险。另一种是非系统性风险，就是你买进的某一只股票，突然出现利空消息，或者突然出现股价大幅度下跌，你的市值因此受到损失。这个，也可以叫作个股风险。”

“化解非系统性风险，就靠分散持仓？”

“对。如果你担心哪只股票不安全，就少买一点，就算出了问题，损失也不大。如果你对它很有信心，不怕它下跌，当然可以满仓一只股票。”

“那系统性风险怎么化解呢?”

“一般认为, 系统性风险是无法化解的。不过, 我认为, 化解系统性风险的最佳做法是控制仓位。当你认为大盘要跌的时候, 减少持仓比重百分之几, 就可以化解百分之几的系统性风险。”

“那我空仓不是更好吗?”

“理论上说, 空仓是最好的, 一点损失也没有。但你往往会错过涨幅最大的一段的利润, 因为你的感觉、你的判断、你的预测未必是准确的。你看, 原来中国最好的一个私募基金经理在去年那么好的行情下, 只赚了不到 30% 的利润, 为什么? 就是因为他在 5 月之后就基本空仓了。他不看好股市, 所以就不买股票。结果呢, 他判断错了, 股市在继续涨, 他错失的利润就很大了。”

“嗯, 我明白了。不管行情好坏, 持有一些仓位总没错, 是吧?”

“不是这个道理。如果你交易的频率够高, 也可以不在乎大盘好坏, 随时都可以满仓, 随时也都可以空仓。如果股市可以 T+0 交易, 买进的股票随时都可以卖出, 对炒家来说, 即使他满仓, 也未必不能化解系统性风险。”

“可是, 股市现在是 T+1 呀。”

“期货是 T+0 嘛。对短线高手来说, 如果资金不大, 期货炒作是可以满仓进满仓出的。廖雪她们不是高手, 满仓一个品种, 既无法化解系统性风险, 又无法化解非系统性风险, 亏损乃是必然啊。”

徐总听我说完, 赶紧把要点记下来。过了一会儿, 她又问: “韬哥哥, 分散持仓虽然化解了非系统性风险, 可是利润好像也不大呢。如果一只股票涨停, 你的账面利润也只增加 0.6% 呀。”

我点点头: “没错。所以我在实战中, 如果对一只股票非常有把握, 我往往会买进 20%~40% 的仓位。这样, 可以赚取比较多的利润。在行情好的时候, 我持股数量一般不超过 6 只。在行情不确定的时候, 持股的数量一般超过 10 只。你可以看, 我持股数量多的时候, 利润一般增长得比较缓慢; 持股数量少的时候, 利润增长就较快。”

徐总刚想笑, 突然又惊叫道: “哎呀, 韬哥哥, 我满仓买了兰生股份, 那风险是不是很大?”

“是很大呀, 如果这个公司出什么意外, 你的市值损失会很



大的。”

“那我是不是要分散一下呢？”

我笑笑：“当初我们研究兰生股份的时候，我就跟你说过，新希望的情况跟兰生股份差不多，你其实可以这两只股票各拿 50% 的仓位。如果你还怕有风险，还可以买进桂东电力、公用科技。这样，比较符合你的投资战略。”

“嘻嘻，我哪有什么投资战略。”徐总自嘲道，“我是瞎猫撞着死耗子，赚钱是幸运，赔钱是不幸呀。”

58. 投资战略

今日刚上班，徐总就把报纸拿给我看：“韬哥哥，重大新闻呢，赵丹阳宣布解散私募信托了，中国私募基金最牛的人，要学巴菲特了。”

我淡淡一笑：“新闻我早上已经看过了，赵丹阳错过了去年下半年的大行情，解散也许是无奈之举，未必真的要学巴菲特。”

徐总不解地问：“巴菲特不是也曾解散过自己的私募基金吗？我看赵丹阳跟巴菲特，没什么区别吧？”

“那可未必！”我一边打开电脑，一边对她解释，“巴菲特年轻的时候，曾经因为找不到可以投资的股票而解散过自己的基金。可是，你有没有想过，为什么从那以后的40年，巴菲特再也没有停止投资的步伐，反而每年都在买进新的股票，从事新的投资？”

“那是因为美国股市一直看好吧？”

“可是，美国股市也曾经历过几次惊心动魄的大暴跌。2001年，美国股市达到泡沫顶峰，随后就迎来股市暴跌，纳斯达克股市指数到现在还被腰斩呢。但是，巴菲特在2001年并没有清仓，也没有再退出股市，为什么？”

“不知道呀，韬哥哥你说为什么？”

“因为巴菲特的投资战略发生了变化。”

“什么是投资战略？”

“投资战略，就是你投资的指导思想，是指导投资的基本准则。比如说，有的人依靠内幕信息去投资，有的人依靠基本分析去投资，还有的人依靠技术分析去投资。怎么样，你的投资战略是什么？”

徐总眨眨眼睛，摇摇头：“我好像没有什么投资战略，觉得可以买，就去买了呗。”

“那你为什么觉得可以买呢？比方说兰生股份。”

“兰生股份是我跟周明清一起研究的，我们当时觉得，它未来

3 年的价格可能达到 60 元，按照复利折现，我们觉得投资回报率还可以，所以就买了。”

“对，你的这个解释，其实揭示了你的投资战略：预期回报率高于既定水平，就去买进。在这个战略思想指导下，你要研究不同股票在未来某一时点的价格，然后计算复利收益率，如果达到设定的目标，就去投资。我倒觉得，你的这个战略思想，其实跟巴菲特差不多。”

徐总不好意思地笑笑：“啊？韬哥哥，你太夸张了吧？我怎么能跟巴菲特比？”

“一点也不夸张呀。巴菲特早期的投资战略，是研究价值被低估的股票，然后买进，当价值得到体现或者价格远离其价值的时候，他就卖掉。后来，他发现几乎所有股票都被严重高估了，不再符合自己的投资战略了，所以，就解散了自己的基金。当他再度出山的时候，他的战略思想已经发生了变化，他追求的目标已经不是买进卖出的差价，而是获得企业稳定的现金回报。对他来说，一只股票，只要有持续经营能力，能够不断带来新的利润并分红，他就愿意买进并且持有。只有价格相对于分红水平过高的时候，或者说，当分红率远离自己的预期收益水平的时候，他才会考虑卖出。比如中石油，当股价达到 15 元左右时，分红率只有 2%~4%，还不如去买别的股票，所以他就卖出了中石油。一句话，分红率符合预期目标，就投资。怎么样，现在明白了吧？”

徐总皱着眉想了一下：“嗯，好像是这个道理呀。那么，赵丹阳跟巴菲特有什么区别呢？”

我调出新闻页面，对徐总说：“你看，赵丹阳对指数的预测水平是比较高的，他走在市场前面，超前预测到了未来的大牛市。对他来说，因为是牛市，所以要买价值被严重低估的股票，未来可以获取收益。当牛市达到预期目标的时候，他认为股价已经合理，甚至出现泡沫，已经找不到没有被低估的股票了，所以他就洗手不干了。从这个角度看，赵丹阳的投资战略，是寻找价值被严重低估的股票，当达到合理价格时卖出。他的这种战略，类似于巴菲特早期的思想。”

徐总天真地问：“那可不可以这样说，现在的赵丹阳，就是早期的巴菲特？”

我没有正面回答她：“我们以前说过，市场是渐进效率的。早期的股市，还存在很多的傻瓜。随着市场规模的扩大，傻瓜越来越少，股票的价格就越来越接近其合理水平，再要想找到价值被严重低估的股票，恐怕是很难了。巴菲特 40 年前就已经发现的问题，赵丹阳现在还没有发现，我觉得这是比较遗憾的。”

“你是说如果他重新出山，未必能有巴菲特的成就？”

“哦，不是这个意思。我认为赵丹阳的投资战略是属于保守型价值投资者的典范，他们不愿意承担哪怕是一丁点的风险，所以，收益率水平有时候比较高，有时候就比较低。如果他奉行自己的准则，未来也可能会再度辉煌。只不过，他今年解散基金，我觉得比较可惜啦。”

“为什么呢？”

“因为中国经济的长期增长趋势是不可改变的，中国股市长期牛市的趋势也不会改变。这个阶段，是激进型价值投资者的天堂。什么是激进型价值投资呢？就是除了选择绝对价值被低估的品种外，也选择相对价值被低估的品种。可以是同行业的对比，也可以是同市场的对比。如果稍微调整一下战略，适当承担一些风险，以他的水平，收益率超过一般基金经理应该没有什么问题。”

“不就是一个投资战略嘛，调整一下不就得了，他为什么不肯呢？”

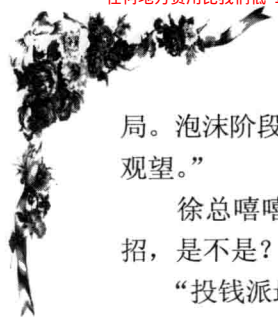
“不要小看这个投资战略啊，赚钱还是亏钱，决定权全在这个投资战略上。战略的调整，绝非一日之功。我们应该钦佩他坚持自己的投资战略的勇气。当然，他之所以不肯调整战略，也许有自己的考虑吧。”

徐总点点头：“大家风范，是吧，韬哥哥？”

“对。我们不是说过嘛，要赚自己熟悉的钱，赚自己能赚的钱。坚持自己的原则，很难，有时候必须付出代价。他解散基金，就是一种代价。”

“韬哥哥，说了这半天，你自己的投资战略呢？”

“我的投资战略就是一句话：有机会，做；没机会，不做。我属于机会主义者，倾向于抓住短线和中线的市场机会。价值被严重低估的时候，我赚到价值回归的时候，就出局。价格合理的时候，我寻找相对价值低估的机会，也是赚到价值回归到平均水平，就出



局。泡沫阶段，我赚投机风潮的利润。系统性风险发生的时候，我观望。”

徐总嘻嘻一笑：“韬哥哥，你有点像武林大侠呀，无招胜有招，是不是？就像你以前说的，你是无门无派，是投钱派。”

“投钱派最苦啊。别的门派，大多有时间游山玩水，唯独我们，因为要找机会、追机会，天天都很辛苦。所以，这个门派人数少，交流少，苦闷呢。”

“嘻嘻，这就是有所得必有所失嘛。”



59. 交易系统

下午两点，徐总兴高采烈地欢呼着：“赚钱啦，赚钱啦，俺的兰生股份卖完啦，呜啦啦，呜啦啦……”我看了看行情，兰生股份已经到17.2元了，算一算，她的利润率接近20%，难怪她如此开心。但收盘前，兰生股份快速被拉高到17.4元以上，徐总又撅起嘴不高兴了，“讨厌，我刚卖它就涨，难道我也成了一扔就涨的楷模了？韬哥哥，它下周不会再涨了吧？”

赚钱本来是件开心的事情，可是因为自己手中的股票卖掉之后股价还在涨，就变成不开心的事情了，新手历来如此呀。我微微一笑，问她：“你为什么要卖呢？原来不是说持股3年不动的吗？”

徐总跑过来坐下，一板一眼地说：“韬哥哥，我可是听你的话呀，我做的计划就是赚20%就卖。不到两个月有20%的利润，已经超过我的目标了，宝芝给我的要求是一年赚20%就可以了。你说说看，我为什么不卖呢？嘻嘻，韬哥哥，我的利润率比你高呢。”

253

我的心情有点不爽。最近两个月，确实没怎么赚钱。如果那时候用点心，13元到14元之间满仓买进兰生股份，确实利润率比现在高。可惜，我放弃了，最后只买了一点点，利润率远不如她。“嘿嘿，新手，手气好啊。我要向你学习哇！只不过，你卖了，我还没卖，因为还没有到我的心理价位。”

“韬哥哥，你的意思是它下周真的会涨？”

“那倒不一定。不管怎么说，你初战告捷，我应该祝贺你呀。”

徐总得意地笑道：“嘻嘻，这里面有周明清一半的功劳呢，这只股票最早是他发现的，尽管那时候买得不多，但后来我加仓还是很英明的，是不是呀，韬哥哥？”

“确实不简单。从你的这个战例中，我感觉到你已经有了自己的交易系统，这才是最值得庆贺的事情。”

徐总谦虚地说：“哪里哪里，我就是瞎买买，没有什么交易系

统，我的电脑水平很差的。”

“你理解错了。对投资家来说，交易系统，就是自己买卖股票的流程，它不是要编成程序，而是由一系列的规则组成的。”

“哦，你说的，就是投资计划吧？”

“不只是投资计划。交易系统，是投资战略和投资技巧的结合，它建立在投资战略的基础上。而投资计划，只不过是投资技巧的一部分而已。”

“韬哥哥，你能不能形象一点？我听不太懂耶。”

我拿起笔，画了一个图给她看：“简单点说，交易系统就是买股票、持仓、卖股票的规则。一个完整的交易系统，必须回答这么几个问题：买什么，为什么；如何买，为什么；何时卖，为什么；如何卖，为什么。”

徐总看着图，慢慢明白过来：“就是说，要解决四个为什么吧？这个好像很简单呀。”

“那你以这次投资兰生股份的例子来回答一下吧。当初你为什么去买它呢？”

徐总回答道：“这个问题昨天已经解决了呀，就是因为它符合我的预期收益率，风险又不大，所以就买了。”

“如何买的，为什么要这样做？”

徐总说：“刚开始，胆子有点小，不确定性比较大，为了保险，就先买了10%的仓位，原来是想做长线的。后来，看股市慢慢好了，给宝芝一说，她也同意加到满仓，做好准备，长期持有。”

“何时卖，为什么？”

“当时做的计划，是想连续3年的复利收益率达到20%就满意了。所以，原来做的计划是3年内达到26元则卖出，如果短线涨得过快，收益率超过20%，也可以考虑卖出。”

我点点头：“你看，这几个问题，你都解决了，所以我说你已经有自己的交易系统了。”

徐总又有点得意了：“韬哥哥，你的意思是说，我可以出师了？”

我肯定地说：“在投资基础方面、研究基础方面，你已经掌握了要领，可以算出师了。今后需要锤炼的，是在技巧、细节方面，要靠实践来加强。”

徐总开心地说：“嘻嘻，谢谢韬哥哥，我也觉得自己的水平差不多了呢。你说还要在技巧和细节上下工夫，这个不难吧？”

“如果用心，一点也不难。比如说吧，在买进什么品种方面，你需要把功课做透，要挖掘出真正值得投资的品种，并不是一件容易的事。在如何买的问题上，有时候需要耐心和谨慎。你看赵丹阳，他找不到合适的品种、等不到合适的价格，宁可解散基金。在这方面，你得向他学习。”

徐总皱着眉头：“如果我看好一只股票，但价格不合理，一直跌不下来怎么办？像贵州茅台，我一直想等它跌到100元时买进，可是它就是在200元上下走，不肯跌呀。”

“那就放弃，寻找其他的品种。”

徐总轻松地说：“韬哥哥，看来投资也很简单呀，研究做到家，赚钱很容易的。”

我忍不住笑起来：“好了伤疤忘了痛啊。你忘记以前做股票被套住的时候了？其实，在交易系统中，没有持仓这个环节，你注意了吗？”

徐总看了看图：“是啊，你只要回答买什么、如何买、何时卖、如何卖，没有说怎样持仓。”

“这个内容应该包含在何时卖的环节里。在你的投资计划中，要详细列出各种可能性，如果涨了怎么办，如果跌了如何处理。如果赚钱了，这还好说，但赚钱了未必就代表卖得好，你卖掉后看它又涨上去了，是不是很懊悔？”

“是呀，我就怕兰生股份涨到20元以上，我怎么给宝芝交代呢？”

“所以说，如何卖的问题，还是值得再深入研究研究。比如说，如果你今天只卖了20%，手里还有一些，就会为它的上涨感到开心。如果跌了，你还有机会再去补。一下子全卖出，容易后悔的。”

徐总的兴奋劲过去了，她给我的茶杯加满热水，轻声说：“韬哥哥，你辛苦啦，讲了这么多，晚上我请你吃饭吧，算是答谢宴，好不好？”

这回轮到我开心了，我爽快地回答：“好啊。”

60. 市值曲线

看着兰生股份一步一步向上走，徐总一整天都在叹气和懊悔，不断念叨着如果上周五不卖，今天至少可以多赚1元钱，几十万元的利润就这么白白送掉了。看她如此懊恼，我便把自己的持仓在收盘前全部卖出。不料她反过来劝我说也许很快就上20元了，现在卖太早了。我安慰她道：“没关系，有的股票啊，你不卖它不涨，就等你卖了，它才涨呢。我现在卖，最起码比你高了1元钱吧？让它涨上去吧，别人赚得更多，岂不是好事？”

徐总还是不开心。收盘后，她把做了一天的功课拿给我：“韬哥哥，这么一笔一画地画图，俺还是第一次呢，这么看看，好像还真有点规律，您老人家给讲讲？”

徐总画的是我的两个账户过去4个月的市值曲线图。这两个账户从0起步，最高曾实现80%的收益率，但最近一段时间表现不太好。我的电脑里，有它们的收益率走势图，但我要求徐总手工画出来，增加市场感觉。还好，这一天没有白费，手工画的图跟我电脑里基本一致。

我先问她：“从这张图上，你发现了哪些规律？”

徐总展开图，用手比画着：“第一点，你做了一段好行情，就是8月中旬到10月中旬的两个月，收益率有70%~80%。随后呢，大盘调整，你做得就不太好了，一直在亏损呢。第二点，12月中旬以后，你的两个账户出现分化，其中一个账户的收益率创了新高，另一个账户表现很差。第三点，你的账户市值涨幅比大盘大，跌幅比大盘小，说明你控制风险的能力比较高。不过，前一个账户最大亏损曾达到了15%，后一个账户的最大亏损只有7%。所以，亏损少的账户率先创下新高。”

“还有呢？”

“嗯，两个账户前期操作的节奏差不多，后来不知道问题出在

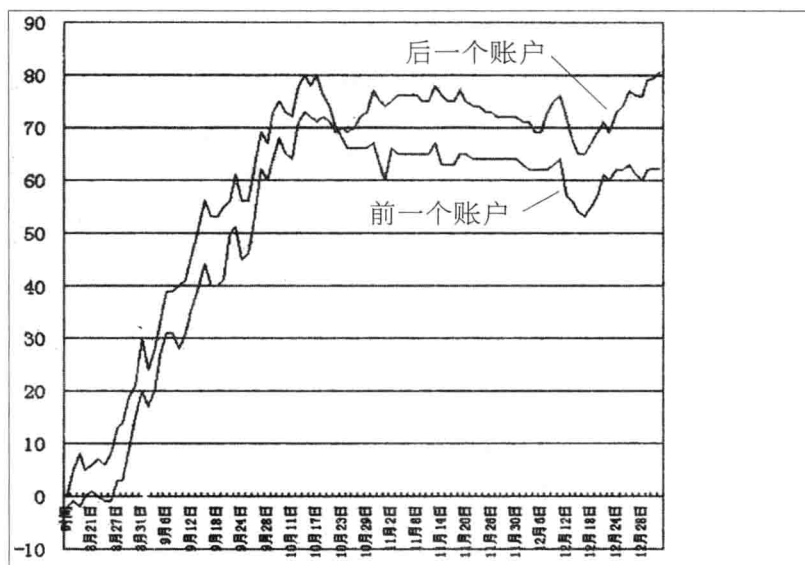
哪里，一个账户做得比较差，亏损接近大盘的跌幅。这一波反弹行情，后一个账户的利润有10%，前一个账户才6%，远远落后于大盘。”

“还有吗？”

“没有啦，好像就这么多。”

我摇摇头：“我让你画这个图，不是让你来评价我的投资水平高低，而是希望你从中发现盈亏的规律，能指导自己的投资实践。”

徐总不好意思地笑笑：“嘻嘻，这一点我还没有想到呢，韬哥哥，你的意思是说，市值曲线能指导投资？”



“是啊，”我调出电脑里的图，让她参考，“你看，前面这个阶段，盈利水平很高，账户市值处于上升周期，反映了这段时间投资状态比较好，选的股票总体是上涨的。此时，可以采取激进的手法操作，对自己看准的股票果断下手去买。后一个阶段呢，把握不大，说明投资水平进入低迷期，此时就要谨慎，每买卖一次，都要小心谨慎。现在，后一个账户的盈利创新高了，正是应该放开手脚好好做的时候，胆子可以大一点。”

“可是，你前一个账户做得不好呀。如果说你的状态回升了，理应两个账户都表现得好才是呀。”

“投资家的心理状态会有波动，这个你可以理解吧？”

“对呀，波动应该一起来嘛。”

“同一个投资家，同时间管理的不同账户，其实也有它自身的运行规律。如果用迷信的说法，就是不同账户所有者的运气不同。前一个账户，早期运气不错。后一个账户，最近运气不错。”

徐总有点不相信：“韬哥哥，你还迷信运气呀？”

“运气嘛，是一种解释而已。如果从科学的角度说，即便同一个投资家，在处理不同账户的时候，也会有不同的心理活动状态，即使买卖的股票完全一样，也会因为买卖时点的不同而造成账户盈利不同。”

“韬哥哥，你能不能结合这两个账户，具体一点说说看？”

“可以。前一个账户，刚操作就赚钱，几乎没有亏损的过程，所以我早期的时候手脚放得开，抓住了几只不错的股票，扩大了战果。后一个账户呢，有半个月的时间在小幅亏损，所以我就不断调整思路，后来终于踏准了节拍，两个账户就都进入盈利周期。恰恰是由于前一个账户盈利过快，我有点得意忘形，结果在高位调整的时候仓位很重，损失也就比较大。后一个账户就吸取了教训，高位时很谨慎，所以你看它在11月中旬创下了新高，调整时间也很短。”

徐总对着图看了一会儿：“韬哥哥，我怎么觉得这个图有点符合技术分析的规律？比如说阻力位出现在80%的位置、支撑位出现在60%的位置，如果这是两只股票的话，我看好后两个账户，好像很快会创新高的。”

我点点头：“你说得没错，技术分析的方法可以用在市值曲线图上。一般来说，任何人管理的资金账户，每增减20%都可以成为阻力或支撑。另外，当你的账户增值达到整数水平的时候，比如10万、100万、500万，都会遇到阻力，也可能在回落到这些位置的时候得到支撑。把这个图画好，每天看看，能够起到预警的作用。”

“韬哥哥，这个好像有点悬吧，有理论依据吗？”

“当然有，它是行为金融理论的实际应用，反映了账户操作者的心理变化过程。比如说，有个人账户资金是20万元，他投资一段时间以后，达到100万元，这时数量级不同了，心理也会发生微

妙的变化。有的人会变得很冲动，一冲动就犯错误。还有的人会趋于保守，一保守，100 万的市值就成为阻力。”

徐总兴奋地说：“韬哥哥，没错，我的账户就是达到 100 万以后掉下来的。哎呀，就是说靠这个图可以提前判断该清仓还是该买进？该加仓还是该减仓？”

“正是如此！如果投资基金，可以把基金的净值走势图画出来，根据走势图判断认购和赎回的时机。如果是一个组合，可以把组合的收益率走势图画出来，根据表现情况判断组合的增减仓情况。”

徐总想了想，有点遗憾地说：“韬哥哥，如果你早一点说，我上周就不会卖兰生股份了。”

“为什么？”

“因为我的收益率刚刚创新高呀，按照你这个图的规律，我应该能判断出今天还会涨了。”

“你这是从一个陷阱跳到另一个陷阱了。”我说，“任何技术分析图都是滞后的，参考归参考，实战的操作，还是要依据自己的投资计划，这一点，你不要忘记了。”

徐总嫣然一笑：“嘻嘻，没关系，我还有的是时间。现在掌握了这个工具，起码我将来投资还可以用得上。”

我把曲线图卷起来，慢慢对徐总说：“到今天为止，咱们的投资研究课程就结束了。明天休息一下，我请你吃饭，然后咱们要进入下一个阶段，也就是最后一个阶段的课程了。希望你能跟以前一样用心，别辜负了老师的期望啊。”

徐总轻快地点点头，问道：“韬哥哥，下一阶段的课程是什么主题？”

我拿起笔，写下几个字：理论—研究—投资家。“你下面该学习如何成为一名投资家了。”

61. 运 气

今天收盘后，徐总乐颠颠地跑过来报喜：“韬哥哥，我厉害吧，我的兰生股份今天 19 元又买回来了，嘻嘻，收盘 19.61 元了，我总算不用再捶胸顿足啦。”

我打开盘面看了一下，有点哭笑不得。为了让她不后悔，我自己的也卖早了，好在今天又买了一些。想不到的是，她居然能说变就变，用高出近 2 元的价格再买回来。“怎么，又满仓了？”

“没有！”徐总拉长音调，得意地说，“我买回了 30% 的仓位，这回真是死也不卖了，一定拿它 3 年。”

我扑哧一笑：“上次就说拿 3 年了，这回，只怕也未必吧。”

“嘻嘻，韬哥哥，我研究过了，做股票要赚大钱，还是要做长线。你看你吧，天天忙活，进进出出的，其实利润并不高呀。这段时间，你赚的钱就没有我多吧？”

“是呀，韬哥哥老了，不如你喽。我以后要向你学习啦，也做做长线。”

徐总赶紧凑过来：“韬哥哥，透露透露，你最近有没有挖掘出可以做长线的股票？我要小盘股，我能捂着不动的。”

我把收盘小结打开给她看：“我现在买的 3 只小盘股，除了兰生股份，还有另外两只，都可以考虑做长线。不过，除了兰生股份我研究得比较透彻，另外两只我研究得还不够，所以今天买得很少，每只股票才买了几万股。等我研究透了，再给你说吧。”

徐总赶紧掏出笔，把两只股票代码记下来：“韬哥哥，把你的买进理由大致说一下可以吧？”

我点了一下头，用手指着电脑上的股票代码：“这一家公司，我看中的是它将要搞核技术的仪器仪表控制系统。它的总股本不到 4 亿股，按现在的价格，市值才 70 亿元，但它的合作伙伴是国家核电技术公司，目的是要促进国家第三代核电国产化建设。这个题

材，说起来很大，到底有多大呢？我也说不准。我想，中国的核电建设是项大工程，第三代核电又是个高精尖的技术，这家公司能参与进来搞设备开发，将来也许有大出息吧。但是，股价能到哪里，没底。”

徐总听我这么一说，有点失望：“韬哥哥，这好像不是你的风格嘛，研究得这么粗糙，能买吗？”

我笑笑：“如果你对它没兴趣，可以看看另一家。这家公司我关注了一年多，一直在等它变局。从业务模式来说，它跟怡亚通差不多。只不过，怡亚通现在的市值是 100 亿元，这家公司才不到 20 亿元，所以也挺没谱的。”

徐总不失时机地问：“那它们的业绩怎么样呢？”

“这个还不好比。”我说，“怡亚通现在每年的利润大约 1.2 亿元，这家公司正常情况下利润应该超过 0.5 亿元。如果怡亚通是合理的，那么这家公司的市值最起码也应该有 40 亿元。”

徐总眼睛一亮：“韬哥哥，你的意思是说这家公司的股价应该翻番？”

“别急呀，它还有一些不确定性的东西，股价暂时还不会有所表现，要等它的变化完成。所以，现在买也许有点早。”

“那是什么变化呢？”

我刚想回答，犹豫片刻，还是把到嘴边的话咽了回去：“这个你自己回去研究吧。等你的报告出来了，如果你认为可以买，我再给你解释一下，如何？”

徐总努了一下嘴，还是痛快地答应了。“韬哥哥，兰生股份的功劳我归周明清一半。如果你说的这只股票赚钱了，我也把功劳归你一半呀。”

我忍不住笑起来：“小妹妹，你的心地倒是很不错，不争功，不抢功，很难得，这样的人，适合做投资家！”

徐总脸色微红，笑咪咪地看着我。我继续说：“不过，你有没有想过，一个人做股票，为什么会赚钱？”

徐总立即回答：“因为他买的股票涨了！”

“那他买的股票为什么涨呢？”

“因为有人持续不断地在买进，所以就会涨了。”

“那些人为什么要买进呢？”

“因为他们看好呀。”

“他们为什么看好呢？”

“因为企业价值被重新认识了。”

“为什么以前没有认识到企业的价值呢？”

“因为……”徐总回答不上来了。她敲敲脑门，左思右想，突然回道，“因为以前比较傻，现在聪明了。”

“那为什么以前比较傻呢？”

“因为，因为，因为没有吃好饭。”

说到这里，我们两个都忍不住大笑起来。徐总笑够了，还解释：“真的呀，韬哥哥，以前吃得不好，脑子不够聪明，所以就傻了嘛。”

我屏住笑，继续追问：“为什么以前吃得不好呢？”

“因为土地里的产出不多呗。”

“为什么会产出不多？”

“大概，大概因为天气不好吧？”说到这里，徐总话锋一转，“韬哥哥，我记得看过一本书，说凡是气候变暖的阶段，国家就强盛；凡是气候变冷的阶段，国家就衰弱。你看，周朝、汉朝、唐宋、明初、清初，中国都处于气候变暖的阶段，土地产出丰富，老百姓吃得饱，吃得好，所以就没有什么人造反。而清朝末年，中国气候变得很冷，据说那时候上海的黄浦江都结冰了，厚度有好几米呢，天气多冷啊，造成土地里收成不好，整个国家也是兵荒马乱的。”

徐总一口气说了这么多，有点气喘吁吁了，她端起我的杯子喝了一口水，然后等着我的表扬。

我倒惊讶于这个小姑娘能有这么多奇怪的理论，还好，她说的话，自己能圆起来。我不失时机地对她赞美了一番，等她飘飘然了，突然问道：“按照你的说法，我是不是可以这样认为，一个人做股票之所以赚钱，是因为气候好？”

徐总一愣，眼珠子转了几圈，好像走不出来了：“是呀，韬哥哥，按照刚才的推理，做股票之所以赚钱，还真的是因为气候好。”

我哈哈大笑：“所以说嘛，做股票能赚钱，功劳不是某个人的，而应该归于老天爷！”

徐总尴尬地跟着笑了两声，有点不知所措了。我收敛笑容，慢

慢地对她说：“一个投资家能赚钱，在外人看来，那是他的本事，他的能耐，是他自己勤奋努力的结果；其实，在真正的投资家看来，他所赚到的每一分钱都是上天的恩赐，功劳不是自己的，而是老天的。也正因为如此，很多投资家在被问到赚钱的感受时，经常会说：‘运气，运气而已。’”

徐总快速眨眨眼，还是没有理会过来。她想了想，提出一个疑问：“如果赚钱归于运气，那么赔钱算怎么回事？”

62. 水 平

中午的时候，徐总喜气洋洋地跑过来吹牛：“韬哥哥，中海海盛我一买进来就涨停啦，嘻嘻，你牛，我也牛呀。”

我抬头看她一脸喜气，有点纳闷：“你说我牛吧，还可以理解；说你牛，牛在哪里呢？”

徐总靠近点小声说：“韬哥哥，我说句实话，你别不爱听啊。我这段时间一直在研究你以前选的股票，发现一个特点，就是太超前了。你的观点提出以后，往往要过很长时间才能得到机构的认同，所以股价往往是先表现得很糟糕，后来越来越好。比如说你研究的水井坊，在17元盘整了多久啊，后来启动，现在快到30元了。如果没有耐心，早就卖了，你老人家不就在它上面没赚什么钱吗？”

咦？这个小姑娘居然有此发现，还真不错。我鼓励道：“还有什么发现？再说说看！”

徐总继续说：“还有澳洋科技啊，你当时在40元买的，说看到60元，没有人信，你自己不也是55元就跑了吗？你看现在，71元了，机构开始看好呢。还有广济药业，你不到20元就跑了，结果后来涨到50多元。这说明，你的分析，往往太理性，缺乏激情。”

我笑笑，这倒也是实情啊，我做的股票，往往没赚什么钱就跑了。

徐总又说：“所以，你前天说的那两只小盘股，我研究以后就没跟。我觉得它以后也许会涨，但现在不会。嘻嘻，我研究完中海海盛，觉得马上就会涨，所以我跟了，你说我厉害不厉害？”

我恭维她道：“小徐啊，你是研究扬韬的第一人啊，厉害，大大的厉害！”

徐总顺势吹捧我：“韬哥哥，你是大厉害，我么，不过是小厉害而已。我买进中海海盛，也是先看了你的报告才决定跟的，还是你的水平高！”

我摇摇头：“中海海盛今天能涨停，纯粹是意外，我没有想到的。对我来说，昨天买进今天就涨停，只不过是运气好罢了。”

徐总吐吐舌头：“韬哥哥，你还真的相信运气呀？这是唯心主义呢。如果赚钱算运气，那赔钱算什么呢？前天的问题，你还没有回答我呢。”

我笑着说：“这样吧，咱们把上次的问答继续下去。我问你答，要快点。”

徐总答应着坐下来：“好吧，不过这一次我要先想想，免得上了你的当。”说罢，她先闭目冥思，然后才睁开眼睛让我发问。

我问道：“做股票为什么会赔钱？”

“因为股票跌了。”徐总回答得很干脆。

“股票跌了就一定会赔钱吗？”

“哦，不一定。如果股票早已经卖出，即使跌了也不会赔钱。修正一下：因为股票跌了，我的股票还没有卖。”

“为什么没有卖？”

“因为我看好呀。”

“看好为什么还跌？”

“因为别人不看好。”

“谁错了？”

徐总犹豫了一会儿：“这个不好说吧，也许以后又涨上去了呢？”

我笑道：“我们不研究以后，只研究当下。是谁错了？”

“那股票跌了，我又没有卖，当然是我错了。”

“为什么错了？”

“因为，因为研究不透彻。”

“为什么研究不透彻？”

“因为不够勤奋。”

“难道勤奋就能研究透彻吗？”

“也不一定，还要看水平够不够。”

我立即打住，笑吟吟地看着她：“你看看，赔钱的原因，与运气无关，纯粹是因为水平不够吧？”

徐总眼珠子转了几圈，有点不好意思：“韬哥哥，我好像总是往你的圈套里钻呀。按你的说法，赚钱是因为运气好，赔钱是因为

水平不够，那投资家岂不是要郁闷死？”

“那倒不一定，可能恰恰相反。”我说，“对投资家来说，把赚钱归于运气，能防止自满自大。把亏损归于自己，能反躬自省，防止犯错误。只有这样，他才能不断修正错误，保持正确的思路，持续不断地赚钱。而绝大多数人把赚钱看成是自己的水平高，把赔钱归于运气不好，结果会怎样？”

“结果就是越来越自负，可能会跌一个大跟头。”

“对了，你这才说中了要害。现在你说说看，你今天买的股票能涨停，原因是什么？”

“嗯，韬哥哥，是我今天运气好。”

我调出行情图看了看，说：“下午它的涨停会被打开的，如果跌下来，你出现亏损了，原因是什么？”

徐总老老实实地说：“那是由于我的水平还不够，要继续学习和研究。”

“这才对了嘛。”我满意地点点头。

徐总想了一会儿，又提出一个问题：“韬哥哥，如果赚钱是运气，那么为什么有的人运气始终那么好呢？比如巴菲特。”

63. 勤 奋

1月25日下午，徐总终于回来了。

临近年关，宝芝远在美国疗伤，为自己在期货上的巨亏而黯然神伤，对公司业务，已经没有什么兴趣了。除了留下两个会计人员催讨欠款，其他人员已经解除合同遣散了。一家曾经红火的小公司，竟然在中国经济最热的2007~2008年之交的时候宣告关闭，这多少让我感到一丝寒意。

也正是在公司关闭的同时，欧洲大地传来消息，法兴银行的一位普通交易员穿过层层内控机制，在股指期货市场，以欺诈交易的模式给公司带来了高达70亿美元的巨额亏损，成为里森第二。相比人家的亏损额，宝芝在铜期货上的损失其实并不大。只是，大有大的难处和好处，小有小的好处和难处。一样的经历，未必有一样的结局。留给宝芝的结局，就是自己的公司濒临破产。

在这内外交困的时节，宝芝竟然批准了徐总休年假的请求，多少有点出乎我的意料。整整两个星期，徐总一直在海南游玩。而这段时间，我的股票投资并不如意，尤其最近一个星期，中国股市遭遇了10年来的最大单周跌幅，我的股票市值损失也超过3%，是历史上罕见的。对此结果，我只能一个人默默承受，没有人可以交流。闲暇时，想起徐总，心头还有那么一丝丝的渴望，希望她能早点回来。

今天，徐总终于回来了！她穿着火红的毛衣，腰间系着大大的白色钱包，显得十分干练。脸庞也许是被毛衣映红了，鼻尖上还渗着汗珠，眼睛里却充满着热情。她把大包小包放下，首先扑过来，给了我一个大大的拥抱，嘴里还欢快地说着：“韬哥哥，半个月没见，可想死我啦！你呢，有没有想我，说，说实话！”

我看着她如火的神态，长叹一口气，慢慢坐下来，“小徐啊，我想你想得花儿也谢了。这半个月，我是度日如年啊。”

“韬哥哥，真的想我啦？嘻嘻，我敢保证，你想我没有我想你那么厉害。”徐总笑眯眯地说。

“何出此言呢？”我问。

徐总从挎包里拿出几张在景点拍摄的照片：“韬哥哥，你看，这是香水湾，这是南海观音，这是天涯海角，我去过了你曾经到过的每一个景点！每一个景点，都有我的影子；每一个景点，我都在想你呢，你看看呀！”

我接过照片，看着照片中熟悉的风景，看着不同照片中的徐总做出的不同表情，我的眼睛有点湿润了，我被她的执着所打动。

“韬哥哥，尽管我没有跟你联系，可我一直在看你的博客，也一直在关心你的股票呢。”徐总在我对面坐下，声调低了下来，“我知道你最近赔了好多钱，我也没有办法安慰你，有好几次，我都想给你打电话，跟你说说股票的事情，可是，我又怕对你造成干扰，怕打断你的投资思路，所以就忍住了。其实，我真的好想好想你。”

“我知道的。”我说，“我看到过你的留言，只是，我没有你那么多的时间去想闲事。你不在的这段时间，我也在清理自己的思路，想完成自己投资思想上的一次转变。所以，我确实不如你想我那么想你。”

徐总嫣然一笑，两手托腮，悄悄说：“韬哥哥，我这次去旅游，导游说她还记得你呢，对你的印象还很深，说了你不少故事，嘻嘻，我跟她都成好朋友了。我把你做股票的光辉成就跟她说了，她对你也崇拜得不得了，上个星期，她也买进了中海海盛，她的成本跟我差不多，也赚钱了呀。”

看来，在海南，徐总真的是很用心地在追寻我的“光辉”足迹，这让我觉得有点不安。我想把话题引开，就对她说：“小徐，你这样放松两个星期，不觉得代价太大了吗？”

徐总笑道：“韬哥哥，人生在世，就是要工作和休息相结合嘛，工作是为了休息，休息是为了更好地工作。对您的勤奋，俺很敬仰，可是，这是你们老一辈的精神了，俺们年轻人，喜欢把工作和休息有机结合起来。再者说了，我放假半个月，其实也没啥，你知道不？俄罗斯人元旦从12月31日开始放假，一直到1月14日都不上班呢，也有半个多月哪。”

“强词夺理！”我指着她的鼻尖，“如果你想做普通人，朝九晚五上下班，一年放假100天，我也没有意见。可是，如果你想做投资家，这样是不行的。”

“可是，国家法定的年假就超过110天。”徐总不服气，“现在不是提倡多放假，多休息嘛，国家还出台了带薪休年假的制度呢。”

我叹了一口气：“你知道吗？我们现在每年250个工作日，创造的GDP就达到25万亿元。放假一天，就相当于损失1000亿元呀。”

徐总听到这么大的数字，有点惊讶，但很快她就忍不住笑起来：“韬哥哥，你的意思是说，如果咱们少休息一天，全国人民就能多赚1000亿元？如果那样，干脆不休息好了，GDP可以一下子达到36万亿元了，提前实现2010年目标，不是更好？”

我没想到她会从这个角度来攻击，有点措手不及。我笑道：“当然，我不是那个意思。我只是觉得，咱们还是一个穷国，假期这么多，其实没必要。穷国、穷人、年轻人，都应该更勤奋一些，少休息一点，才能赶上别人。”

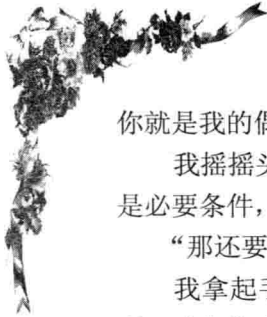
“嘻嘻，韬哥哥，年轻人未必就是穷人呀。”

“年轻人阅历不足，经验不多，财富也不多，跟穷人没什么区别。如果你想一辈子受穷，就从年轻时开始偷懒，每年休假110天好了。”

徐总争辩道：“韬哥哥，恐怕不对吧，我这次去旅游，团里有好几个是年轻的基金经理呢，人家也在放松。有一个基金经理说，他一年有200天在外面逛，比你更轻松得多呀。”

我冷笑道：“最起码，目前的情况下，很多基金经理还不能算作投资家。在我认识的投资家中，有的身价数亿，有的身价数十亿，他们中的很多人，比我还要勤奋，每天的工作时间都要超过12小时。中国目前的基金经理，管理的钱不是自己的，赚的钱跟自己关系也不大，身价更不敢恭维，你怎么能说他们是投资家呢？你要学习的偶像，不是普通的基金经理，而应该是巴菲特、李嘉诚这样的人。”

徐总噘了噘嘴，表示抗议，又突然一笑：“韬哥哥，我就向你学习好了，你也很勤奋呀，每天的工作时间都超过16小时了吧？”



你就是我的偶像！”

我摇摇头：“作为投资家，我还不够格呢。一个投资家，勤奋是必要条件，但光有勤奋还不够。”

“那还要什么呢？”徐总问。

我拿起手机看了看：“快4点了，我约了人，你跟我一起去吧，咱们路上再说。”

出
师

投
资
家
培
训
班
日
记

64. 天 分

我开着车，排在长长的车龙里，缓缓地向延安路隧道挪着。这条隧道是最早的过江隧道，也是最便捷的，出了隧道，直上东西高架，可转南北高架，可达内环和中环高架，可以到达上海周边任何一条高速路。所以，这条通道注定是上海最繁忙的，也就是最拥堵的。

不紧不慢地跟车走着，我和徐总又探讨起刚才的话题。徐总说：“韬哥哥，勤奋是成功的前提，对吧？我觉得一个人只要勤奋，总会有所成就的。你看那个许三多，就是靠这一点，天天练正步呀，跑步呀，不怕吃苦，结果，就成了。”

许三多已经成为很多年轻人的偶像，连徐总也注意到了？徐总解释说，她旅游期间带着小DVD，每天晚上看碟，借机把《士兵突击》这部片子突击完了。

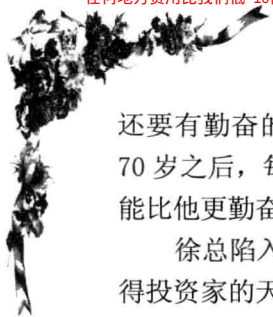
“不错，你能看这样的片子，思想上要求进步嘛。”我打趣道，“不过，许三多除了勤奋之外，更主要的还是他的天分。你看，他记忆力超群，能把很多枯燥的东西都记住并且复述出来。”

“对的，对的，”徐总表示赞同，“这个人看起来憨憨的，成才还叫他三呆子，其实他一点都不傻，脑子可机灵着呢。”

“他不傻，只是对人情世故懂得少一些。”我评价说，“许三多受欢迎，说明草根族成长的故事打动了很多人。如果每一个人都能像许三多一样勤奋和执着，再加上一点点天分，在自己的领域里做得出类拔萃完全是有可能的。”

徐总有点领悟了，她说：“韬哥哥，你的意思是不是说，做投资家，除了勤奋，还要有天分？”

“是啊。”我肯定地说，“如果一个人只知道努力，但方向是错的，岂不是越努力离目标越远？所以，投资家是一定要有天分的。天分高的，像巴菲特、李嘉诚，是万里挑一的。即便是这样的人，



还要有勤奋的精神，才能获得些微的成功。你知道吗？李嘉诚到70岁之后，每天的工作时间还超过10个小时呢。年轻人，有几个能比他更勤奋？普通人，又有几个有他那般的天分呢？”

徐总陷入了沉思。过了一会儿，她悄声问：“韬哥哥，那你觉得投资家的天分表现在哪几个地方？像我这种人，是否具备这种天分呢？”

我简单应了一声，轻描淡写地说：“天分是先天的，虽然必不可少，但并没有太苛刻的条件。首先，一个投资家应该具备对数字的敏感性，就是喜欢数字。如果你对数字没兴趣，做不成投资家。”

徐总来了兴致：“韬哥哥，我别的本事没有，但我对数字很敏感，而且喜欢数字。到商场里买东西，我从来不用计算器，心算水平在我的圈子里绝对是第一名。”

“呵呵，你看，这就是投资家的天分呀。如果一个人看到数字就头疼，连报表都不愿意看，当然就无法成为投资家了。你喜欢数字，很好，具备成为投资家的条件。”

“那还需要别的吗？”

“其次，要有自控能力，保持平常心，少受外界事物干扰。这个能力，不是一般人都能有的。”

徐总又笑了：“韬哥哥，是不是就是《士兵突击》里那个吴哲说的，平常心，平常心。”

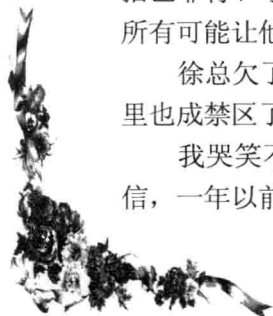
我点点头：“说起来容易做起来难哪。能有一颗平常心，不简单的。大难临头，你能不慌？身处逆境，你能不急？好事连连，你能不喜？赞美声一片，你能不能还保持自我？责难声一堆，你能不能还心如止水？”

徐总静静地听着，看着车外近乎不动的车流，什么也没说。

“还有一点，一个投资家除了必须工作勤奋之外，还不能有特别嗜好，更不能对这种嗜好上瘾，他要能做到放下一切。所以，包括巴菲特、李嘉诚在内，他们都不嗜烟酒，不迷咖啡，不好赌博。所有可能让他们迷失心智的东西，他们都不嗜好。”

徐总欠了欠身：“韬哥哥，这个有点夸张吧，烟酒咖啡在你那里也成禁区了？你自己好像又喝茶又喝咖啡又抽烟又喝酒吧？”

我哭笑不得，说别人易，谈自己难啊。“说起来你可能不相信，一年以前，我跟这些嗜好都不沾边，既不喝茶也不喝酒也不抽



烟，我现在的所有嗜好，都是最近一年培养起来的。”

“啊，这是为什么？韬哥哥，你这一年是不是发生了很多事情，让你有了这些改变？”

我开着车缓缓驶出隧道，开始爬高架路。过去的事情，我很少在外人面前提。那是一个盲区，又何必去闯呢？我对她说：“不过，你刚回来，可能没注意，我已经戒烟了。”

徐总一听，直起腰，松开安全带，转头靠近我：“韬哥哥，你说戒烟了？”

“是啊，我已经戒烟两周了。”

趁我说话的空儿，徐总深吸了两口气：“呀，韬哥哥，真的呀，你的烟味没了。真的戒了？”

“我不会说谎的。”

徐总俏皮地说：“嘻嘻，韬哥哥，你抽烟的神态，好酷呀。你身上有点烟味，其实蛮好的，我喜欢。突然戒了，也不值得庆贺，很多人戒烟戒了很多次呢，你打算戒几次？”

我笑道：“你看，投资家就是说不二一的。我抽烟，出于不得已，上瘾是自己找的。现在，我要戒烟了，是自己的决定。既然决定戒了，我就绝对不会再吸的。不过，这是我历史上第二次戒烟。”

“啊，韬哥哥，你上次戒烟是什么时候？”

我想了一下，说：“那是15年前，我抽烟一个月，发现自己上瘾了，就去买了一包烟，刚抽两支，觉得这样不好，就戒了。15年后，我第二次抽烟，如今快一年了，我又意识到抽烟不好，所以，又打算戒了。这一次，戒烟的时间，应该会超过15年。”

徐总啧啧连声，又开玩笑道：“韬哥哥，那我也抽烟上瘾吧，看我能不能戒掉，就知道我有没有投资家天分了。”

“其实不必这样的。”我说，“投资家不能对某种嗜好上瘾，主要是由于投资家不能为外力所干扰、所控制，不管这种外力是突然发生的事情，还是自己至亲的人，还是带有上瘾性质的烟酒茶。投资家始终要能做到一点，入而随意，出而不迷。只有这样，他才能保持头脑的清醒，保持思维的连贯，保持投资的风格。”

徐总说：“韬哥哥，如果有了天分，再加勤奋，就肯定可以成为一个成功的投资家吧？”

我斩钉截铁地说：“那也不一定。”

65. 命 运

玉佛寺是上海三大名刹之一，平时香火很旺，我们今天去的时候，已经接近下午5点，正是寺庙即将关门的时候，加上阴雨绵绵，所以人很少。进了庙里，我和徐总各请了一盒香，在大殿前燃着，敬拜之后投入香炉。然后，徐总就进了大雄宝殿、偏殿各处，见佛即拜，每次都恭恭敬敬地跪在垫子上，双手合十再磕头敬礼，显得极其虔诚。

见我每一次都只是双手合十拜几下，不跪不叩，徐总有点不解，“韬哥哥，难道你不信佛？怎么不见你叩头呢？”

我笑笑：“心中有佛，何必叩头？”

徐总撇嘴道：“那我这么跪拜，是多余的啦？”

我又笑笑：“心中有佛，叩头何妨？”

徐总追问：“嗯？叩头到底是好还是不好，应该还是不应该呀？韬哥哥，我知道你看了很多佛经，我要向你学习的。”

没等我回答，走廊里一位僧人远远地向我招手，这是我的朋友觉心法师。我走过去，跟他握手致意，又介绍徐总跟他认识：“大师，这位小妹妹很虔诚的，见佛即拜，十分用心。她有个疑问，她这样做对不对呢？”

觉心法师掌竖胸前：“阿弥陀佛，小妹妹敬佛，造化甚大，功德无量呀。”

徐总眨巴着眼睛看着法师，嘴角忍不住流露出笑意来：“大师，我看您的年纪好像不过20来岁吧？说不定还没有我大，怎么叫我小妹妹呢？还有啊，扬老师进来，一次也没有跪拜，是不是功德很少呀？”

觉心法师微笑道：“不错，小妹妹，我今年只有21岁，应该比你年纪小。叫你一声小妹妹，不是显得你年轻嘛，你应该开心才对啊。”然后，他扭头看了看我：“这位扬老师见佛不跪而拜，功

德自然比小妹妹少啦。所以，你别学他。”

徐总脸上乐开了花。她好奇地问：“嘻嘻，大师，你这么年轻就出家了，是不是前世就做和尚？”

觉心还没回答，他的手机响了，铃声跟徐总的一样，所以徐总急忙去翻包，可还没等她找到，觉心已经接听电话了。徐总愕然，她好像不敢相信，如今的和尚也用手机了。其实，很多和尚的电脑水平比她还要高呢。现代科技，无处不在，佛家也在世间，用手机何妨？

觉心接完电话，对我说：“走吧，他们快下班了，我带你和这位小妹妹去拜一下玉佛。”

玉佛寺的玉佛并不是可以随便拜的，需要在大门票之外另买票。但我们过去买票的时候，窗口已经关闭了。觉心让我们把钱直接投入功德箱里，然后就带我们上楼。到了玉佛堂，徐总又再次恭敬地跪拜。我双手合十冥想了一会儿，看着玉佛安详的神态、柔顺的造型，心里“咯噔”一下，有所得。

出了玉佛堂，觉心带我们去瞻仰了卧佛、济公像和观音像。趁徐总跪拜的时候，觉心问我：“扬韬，你的事情怎样了？有进展吗？”

我摇摇头：“你不是能掐会算嘛，你看呢？”

觉心说：“决定一个人的，不只是命相，所谓一命二运三风水，四读诗书五用功。这五个方面，各有作用，最重要的，其实是用功。”

徐总说：“可是，命和运不是排第一第二吗？”

觉心解释说：“命运风水这类东西，对一个人的影响是先天的，我觉得它们的作用大概有5成吧。读书可以改变命运，它的作用有2成。另外3成，也就是最重要的，是用功。如果用功，就算你的命运再差，就算你目不识丁，也一样会有成就。”

徐总问：“用功，就是勤奋吧？”

觉心点点头，又摇摇头：“不尽然。用功主要是功德，就是做善事，做好事，多做善事，多做好事。只要为人心善，行善积德，就会功德无量，人生就可以改变。当然，功德越多越好，这就需要勤奋啦。”

徐总钦佩地看着觉心，眼睛里闪耀着光芒。



66. 人 生

上海昨天下大了大雪，今晨依然雪花漫天，马路上雪水交加，格外难行。平时我都是走路上班，车子长期停在公司地下车库里。今天看样子不能走了。在路边拦出租车，居然 10 分钟打不到车，正焦急间，徐总打来电话，说客人已经到了。我一听，灵机一动，让她请对方的司机开车过来接我。

一会儿工夫，徐总带着司机找到我，等我到办公室的时候，已经快 9 点半了。远道而来的贵客，是老家团市委的于书记，一个 32 岁的精干的年轻人。一见到我，他就热情地伸出双手：“扬大哥，久仰久仰！见你一面真是不容易啊，咱们之间联系了两年，这还是第一次见到你的尊容啊。”

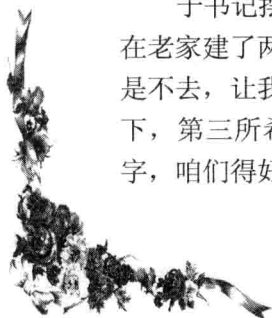
我笑着说：“于书记，太客气了，您在百忙中抽时间来看望我，让我受宠若惊啊。”

寒暄间，徐总端上茶，请于书记落座。我一边打开电脑，一边说：“于书记，股市 9 点半开市，咱们长话短说吧，您看呢？”

于书记爽快地说：“当然，当然，不能耽误你赚钱嘛。我们那里的人都说，扬大哥是财神爷啊，你的时间是最最宝贵的。我这次来，一是代表团委、代表希望小学来看望你，也把咱们老家的土特产给你带来一些，请你笑纳。”

我这才看到房间里有两个大纸箱子。过去打开一看，是老家出产的苹果、花生和芋头。我很喜欢老家的东西，他们不远千里地送来，让人感动，我连连对于书记表示感谢。

于书记摆摆手：“扬大哥，是我们应该感谢你啊。这两年，你在老家建了两所希望小学，那里的老师和同学都很想见你，可你就是不去，让我们很过意不去啊。这次来，我主要还是要跟你商量一下，第三所希望学校春节之后就要举行开学典礼了，这学校的名字，咱们得好好商量一下吧？”



“哦，这个事情啊。”我看看徐总，“我记得让小徐跟你们说过，还是用我父亲的名字，是吧？”

徐总点点头，转头看于书记。他搓搓手，说：“你这个秘书徐小姐把话带给我了，只是我们团委的同志们商量以后，觉得不妥啊。前面两所学校，用的都是你父母的名字，这第三所，又是你的母校，校长他们希望能用你的名字命名，所以，希望你再考虑一下……”

我沉吟了一下，又看看徐总，徐总会意，走到旁边书柜里拿出一沓照片，递给于书记说：“您看，扬老师在各地捐建的这些学校，没有一所是用他自己的名字命名的。这个原则，他不希望改变。于书记，这个事情，就这么定了吧。”

于书记接着照片，边翻看边说：“扬大哥，你的心思，我还是能理解的。这种善举，我知道你不想留名，可是你想想，在家乡、在母校做善举……”

我打断他的话，说：“于书记，要不，学校直接取名叫希望小学好了。只不过，你们还是要立一块碑，捐款人的名字写我父亲的，您看呢？”

于书记抬头看看我，无可奈何地摇摇头：“扬大哥，这个不符合政策啊。如果你坚持，还是用你父亲的名字吧。对了，我们有一点不理解，你自己又不要出名，为什么每次都要在协议里注明必须立一块碑呢？而且每次立碑，都不留你的名字，你的用意是什么？”

我淡淡一笑：“钱财是身外之物，能赚要会花，所以我愿意捐这个钱。名声也是身外之物，今天有，明天无，活着有，死了无，我也不太在乎。但是，立这么一块碑，我想让每一个孩子都能看到，能天天看到，希望能影响他们的思想。今天是我捐建一所学校，将来，这个学校也许会有几十个学生来做类似的事情。这样，我的目的就达到了。我希望咱们的学校，能培养出懂得感恩的学生来。”

于书记点点头：“明白了。利在当前，功在长远啊。扬大哥，我还真没想到，你已经捐建了10所希望小学了。我们那里的上上下下都对你很崇拜啊，什么时候给我们团市委做一次报告？这个也能促进我们当地的教育事业，是不是？”

我一听，有点想答应，再一想，还是摇头回绝：“于书记，我的职责是投资。赚钱是我的本职，做报告，肯定还是你擅长呀。咱们分工不同，我赚钱，你来花，都是在做好事情，我们还是各尽其职吧，你说呢？”

于书记有点失望，他翻看着照片，又提出一个要求：“扬大哥，你的这些照片给我一套如何，我回去可以办个展览什么的。你也是咱们一方水土的名人，这个要求你不会拒绝吧？”

不等我点头，徐总插话道：“于书记，这些照片都是单张。按照协议，照片算验收证明，你们那几所学校也得各寄一张照片过来。如果你需要，我可以把这些照片转换成电子版，发电子邮件给你，如何？”

“没问题，那就多谢你了，徐小姐！”于书记这次很高兴。

我站起来，从旁边柜子里取出几条没有开封的烟：“于书记，你大老远地过来，我没有别的东西送，这些烟，就送给你啦。”

于书记连连摆手：“那怎么好，你已经给我们做了那么大贡献了，这个可千万使不得。”

徐总站起来，从我手里接过烟，轻盈地一转身：“于书记，你别客气啦，扬老师已经戒烟了，这些你带走，正好让他以后没了抽烟的想头，是帮他呢。”

于书记看推脱不掉，只好接过来。随后，他抽出一张名片递给我：“扬大哥，这是咱们市驻上海办事处主任的名片，今天本来要一起来的，但他临时去参加一个重要的展览会，特意让我把名片带给你。你在上海有任何需要帮忙的事情，都可以给他打电话。他还想有时间请你吃个饭，所以，我想把你的电话号码留给他，没问题吧？”

“哦，这样吧，有事情我跟他联系。”我说，“我的手机号码下个月就要换了，等我有了新号码，再跟你联系，好吧？”

见徐总把香烟放到手提袋里站在门口，于书记显然知道我有送客的意思了，他又一次握住我的手，笑呵呵地说：“扬大哥，感谢你对我们工作的支持，下一次回老家，千万千万记得给我打电话啊！”

尽管心里火急火燎的，但我还是耐心地和徐总一起把于书记送下楼，上了车。等车走远了，我一溜小跑赶回办公室，把徐总远远地甩在了后面。到办公室一看，我的天，股市又跌了3%。

67. 人 心

傍晚的时候，雪停了，天还很阴冷。今天的股市与天气一样，冷冰冰的，上证指数的阴线实体有整整 300 点，是开市 17 年来最长的，犹如一根长长尖尖的冰凌，刺向投资者的心。做完收市小结，看完相关资料，天色已经暗下来了。徐总看我没精打采的样子，就过来轻声问：“韬哥哥，晚上我请你吃饭吧，散散心，怎么样？”

我懒洋洋地看着电脑，半晌没吱声。徐总见状，拿起旁边的香烟，在我眼前晃了晃：“韬哥哥，要不抽支烟？”

我咧嘴笑起来。为了考验自己的毅力，我把一盒抽了半包的香烟放在书桌上，这两个星期来，时常摸起又放下。难道，今天要破戒了？经过激烈的思想斗争，我还是接过徐总手里的烟，徐总赶忙找火机给我点燃。我深深地吸了一口，感觉真的是好极了。然后又深深地吸了一口，感觉还是好极了。再然后，我把香烟在烟灰缸里掐灭，一挥手：“小徐，今天我请你吃饭，走，去百万庄园！”

(281)

徐总穿上羽绒服，戴上大围巾，又帮我把大衣穿好，然后乐颠颠地坐着我的车又到了那家著名的水饺店。不过，今天饭店的生意不太好，门前没什么车。我们很快就把车停好，进了大堂，挑了一间靠窗子的雅座。

这一次，徐总有了经验，直接点了 2 两荠菜水饺、3 两鲑鱼水饺。我又加了一份红薯面的嫩玉米水饺。徐总要加一瓶啤酒，我连忙制止：“开车来的，我不能喝酒。”

徐总笑嘻嘻地说：“韬哥哥，从这里到你家，开车不过 10 分钟，不要紧啦。再说了，天这么冷，警察不会出来的。”

我把菜谱从她手里夺下，递给服务员，“不行，啤酒不喝了。”然后又对徐总说，“今天天冷路滑，也许满街都是警察呢，上海警察很负责的。现在的检查很严，探头一伸，如果是酒后驾车，立马拘留，谁去求情都没有用，已经有好几个金融圈的高手栽进去了。”

徐总吐吐舌头，又说：“韬哥哥，要不，我帮你开，我已经通过考试了。”

“嘿嘿，”我做了个鬼脸，“驾照还没拿到吧？无照驾驶，罪加一等，你想进去否？”

徐总嘴一撇：“韬哥哥，何必那么胆小怕事，我就不信10分钟的车程会出什么问题。”

我正色对她说：“小徐，你要记住，做一个投资家，在任何时候，都不能把自己置于危险的环境中。投资家不只是做股票，更要先做人。如果预见到风险，千万不要有侥幸心理。守法，守规则，是做好投资的前提。”

徐总假装不高兴，低声回应：“知道了啦，韬哥哥，人家只是逗你玩嘛。我一切听你的就是了。”

水饺适时上来了。徐总把盘子分开来，一人一份。我趁机对她说：“你恐怕不能老是听我的啦。小徐，有件事情我要跟你说一下，你得有思想准备。”

徐总夹起一个水饺，漫不经心地问：“韬哥哥，股票亏10%了？我都有思想准备的，你说吧，没什么大不了的。”

我正犹豫着要不要跟她说，旁边的隔间里传来杂乱的声音，是新来了一帮客人。他们大声说着话，搬动着桌椅，有点旁若无人的味道。我把话咽回去，品尝着水饺。徐总见我不作声，也继续大快朵颐。

慢慢地，我觉得隔壁的人说话的声音似乎很耳熟，只是想不起来是谁。徐总也感觉到了，竖起耳朵听了一会儿，眼睛一亮，小声说：“韬哥哥，好像是廖雪、沈洁她们呢，要不要打个招呼？”边说，她边要站起来。

就在这时，隔壁传来了显然是廖雪的声音：“嗨，你们知道吗？老扬那家伙最近赔惨了，据说亏了上千万哪。”

这句话让我和徐总都一愣。廖雪用这种口气、这种称呼说话，我们没有想到；而传闻说我亏了这么大数额，同样让我惊讶。徐总连忙把头低下，悄声说：“韬哥哥，要不咱们听听？”

旁边传来此起彼伏的回应，有的不相信，有的说远不止这个数，还有的在点菜。慢慢地，我们都听明白了，原来旁边的隔间里竟然是扬韬投资家培训班的8个原始学员正在搞年终聚会！

他们议论着自己的新工作，议论着股市，议论着铜期货和黄金期货。展飙最近在黄金期货上赚了不少钱，现在正组织一个私募基金，专门投资黄金。廖雪和沈洁则进了期货公司，从事铜期货的经纪和投资。刘诗韵、高明超和周明清都进入基金公司，张宁宁到了公务机构，龙再飞考上了母校的博士研究生。想当初一个小小的培训班，竟然聚集了这么多英才，让人感慨。

隔壁的人开始觥筹交错，他们绝对想不到，我和徐总就在旁边。间歇听着他们的议论，我们吃完水饺，正准备走的时候，听到他们又谈起了在公司的经历，说到了我和徐总。

沈洁说：“老扬跟徐总早就有一腿了，你们不知道？”

廖雪说：“嗨，他们走得早，当然不知道啦。我跟沈洁走得晚，公司上上下下都在传哪，是不是，周明清？我听说你还跟徐总谈过一段时间，是不是让老扬给抢走了？”

周明清的干笑声：“嘿嘿，没有，扬老师的事情我不知道。我跟小徐就谈了两星期，我们俩不合适，就分手了。”

张宁宁说：“就是，你一个北大的硕士，怎么能跟一个妈咪搞在一起呢？”

大家都笑起来。徐总的脸色很难看。

龙再飞说：“其实，这也没什么，现在大学里的教授跟漂亮的女学生，哪个没有一腿？这是利益交换，对不对？老扬嘛，相当于大学教授，徐总嘛，就是漂亮女生了。”

“啊，吓吓吓，”廖雪的声音，“老扬连本科学历都没有拿到，算哪门子教授，给教授提鞋子都嫌水平太低。”

高明超说：“不对吧，我听说，老扬有博士学位，也是名牌大学的。你们不知道？”

刘诗韵说：“在我们基金经理圈子里的一次聚会上，有人说起老扬，好像是博士，不过都说他是土博士，走的是歪门邪道。他那套理论，在基金圈子里吃不开，常被人嘲笑。还有人跟我说，幸好我们早点离开了，要不然，跟着老扬，三两年下来，武功就废了。”

廖雪说：“嗨，这倒是真的，还搞什么投资家培训班，叫炒家培训班还差不多。我跟他倒是学了，用他那一套，一下子亏了好几百万，据说宝芝对他都恨之入骨呢。”

听到这里，徐总腾地站起来，脸色涨红，就要发作。我连忙按

住她的肩头，用严厉的眼神阻止了她。就在这时，旁边隔间里传来“砰”的一声拍桌子的巨响，一个厚重的嗓音传过来，是展飙的声音：“廖雪，你过分啊！”

大家都安静下来，又听到筷子敲打盘子的声音：“一日为师，终生为父。哪有你们这样背后乱说自己老师的？！”

廖雪似乎情绪也很激动：“展飙，你嚷嚷什么？别以为剪了胡子就是帅哥了啊。你走得早，老扬教的那些不入流的东西，你根本就不知道，哪有你发言的权利！”

展飙的声音有点颤抖：“扬老师教我的时间最短，我得到的收获却是这几年来最大的。我一直后悔那么早退出来。就算扬老师跟徐总的事是真的，我认为，那是他的私事。我们是要跟他学如何做投资，不是跟他学谈恋爱，对不对？”

周明清附和道：“就是，就是，别管扬老师是不是博士，人家有自己的一套，咱们不说了，吃饭吧。”

廖雪和沈洁哈哈大笑起来。随后，廖雪又说：“扬老师，扬博士，哈哈，什么博士，老扬充其量不过是上海滩一个小瘪三罢了。”

有敲桌子的声音和碗筷被掀翻的声音。随即，有人大踏步走了。那是展飙。

旁边隔间里许久没有了声音。我和徐总面面相觑，不知道说什么好。我原来想对徐总交代的话，这个时候也不好说了。就这么静悄悄地低头坐着，一直等他们离开了，我们才黯然起身。

68. 人性

收盘后，我急匆匆做着功课，准备赶紧做完去看医生。徐总叫住了我：“韬哥哥，一个好消息，一个坏消息，你想先听哪个？”

我头也不抬地回道：“消息就那样，好坏在心中。在你看来是好消息，在我这里未必是。你觉得是不好的消息，也许恰恰是我所期待的。”

徐总小跑过来，在我旁边的一台电脑里调出一个画面，是青少年发展基金会的网站，她输入我的名字，得意洋洋地说：“你看，好消息，这里有你的一笔捐款呢。”

我一愣，印象中沒有这回事啊。看我不解，徐总解释：“有一家杂志用了你的一篇稿子，稿费寄过来又退回去了，他们就替你捐了。嘻嘻，他们说话还是很算数的呀，今天回信给我了。”

“哦，哪家杂志社？用的哪篇稿子？”

徐总摇摇头：“不知道，他们跟我联系了两次。杂志的名字以前也没听说过，好像叫《建业》。”

我在脑子里搜索了一圈，印象中好像有支足球队叫这个名字。但杂志还真没听说。不过人家能做到这样，也算了不起了。我有点开心，算好消息吧。“坏消息呢？”

徐总把电脑关掉，有点遗憾地说：“觉心大师来电话，说要离开上海了。唉，我还想带宝芝去让他给开导开导呢，这下子没机会了。”

我明白了，这个消息对徐总来说是坏消息，对我倒关系不大。觉心本来就是在全国各地的名刹里转，到上海两年了，也许收获足够了。只是，怎么说走就走呢？“他没说去做什么？”

“好像是去化缘吧。他说要建一家寺庙，需要募集4亿元的资金，所以以后可能长期在外面了。他要建的寺庙好像是在湖北宜昌的哪个山区里，对了，就是三峡大坝附近。”

我在心里盘算了一下：“那就后天吧，你跟我一起去跟觉心道别，好不好？”

徐总答应着，跟我一起离开了办公室。

我们要去的地方，在上海嘉定。觉心听说我的荨麻疹症状，给我推荐了一个名医，是“中国当代真正的中医”，擅长治疗疑难杂症，很多别人对付不了的病，他都能解决。但这位名医每天接待病人的数量有限，找他看病必须提前几个月预约。觉心是他的好朋友，所以给我挂了特需号，看一次病要500元，药费另算。约定的时间是下午4点，得抓紧了。

开车走在冰冷的南北高架路上，看四周白雪皑皑，给这座美丽的城市增添了一份宁静。路上的车辆出奇的少，也许是天气冷，人们不得不待在家里吧。徐总跟我讲述着全国各地雪灾的情况，有点遗憾地说今年不能回去过年了，因为火车飞机都走不了。

见我不出声，徐总悄声问：“韬哥哥，你还在生他们的气？”

“嗯？”我愣了一下才反应过来，“没有，我在想股票呢。你说昨天那些小朋友吧？口无遮拦，背后评论人，我早就见怪不怪了。他们还算客气的，我以前那个培训班的学生，说的比他们要难听多了。”

徐总“啊”了一声：“韬哥哥，你以前的那个培训班，结果跟这个差不多？”

我苦笑一声，叹了一口气：“没办法啊，股市就是这样的地方，金钱决定一切，伦理道德是上不了台面的。我以前帮一个人赚了5倍，按照约定他应该给我100万元的酬金，结果，他不但不给，反而去举报我，说我是骗子，呵呵。”

徐总歪头看着我，显然不相信：“韬哥哥，你虚构的吧？这个世界，怎么可能有这样的人！”

“人性如此啊，如果你看透了人性，这点事就很容易理解了。”我一边说，一边打方向盘，转入中环线，车速更快了。

徐总是学过心理学的，对我说的话能够理解。她附和道：“是啊，人性本恶，这是西方的观点。其实也不无道理。你看看，如今的社会，看不到人性的光辉了。”

我笑了笑：“人性哪里有善恶呢，你这个观点片面了。东西方的哲学家都提出过一个观点，人性本无善恶。趋利避害是人的天

性，也是人生存的手段，为了生存使出的种种手段，有什么善恶之分呢？”

徐总反驳道：“韬哥哥，有点夸张了吧，按照你的说法，人性贪婪、残忍、懒惰、损人利己，都算不上恶？尊老爱幼、敬重师长、助人为乐，难道不算善？”

“你要想清楚啊，人为什么会有那些特性呢？我就把人性归结为一句话：趋利避害我愿意。可以说，趋利避害我愿意，就是人性。人性决定人心，人心决定行为。”

徐总念叨了两遍：“你的意思是说，人性就是有利则图、有害则避；如果我愿意，就算有利也可以不做，有害也可以不避？”

“对了，你倒是很聪明啊，一下子就抓住了要害。就是这个意思。你想想看，人性决定人心，人性无善恶，人心岂有好坏？”

“那人的行为也没有高尚和卑贱之分了？”

我解释说：“善恶、高下，都是人为了某种社会需求而设定的准则。这些准则，有的变成了习惯，有的变成了道德，有的变成了法律。违反习惯，顶多被人批评；违反道德，顶多被人指责；违反法律，就要受到惩罚，如此而已。人性本无善恶，人心本无贵贱，行为本无高下，但是作为社会中的人，还是应该遵守社会秩序，服从行为规范，特别是要遵守法律。只不过，对于他人的行为，没有必要去过多指责，淡淡一笑又何妨呢？”

287

徐总欲言又止。我继续说：“像昨天晚上的事情，廖雪她们几个把我说得狗屎不如，不见得她们的人性有多么恶。从人性的角度说，贬低别人，一来可以推卸自己的责任，二来可以显出自己的高水平，可以在社会上获得更多有利的机会，如此而已。只要不伤害他人利益，他们喜欢怎么说，就由得他们去了。”

徐总嘻嘻笑起来：“韬哥哥，你真是宽宏大量啊。如果大家都跟你学，那这个社会岂不是要乱套了？”

我叹了口气，把车驶向沪嘉高速，又对徐总说：“人这种动物，是利就上、害就让的。只有他喜欢了，他愿意了，他才会不图名利地为人做事，甚至恰恰相反，利就上，害就让，有时候不惜牺牲自己的生命。这些行为，往往就被人们说成是高尚的。这些高尚的行为背后呢？还是人性在起作用。”

徐总说：“韬哥哥，那你说小偷算不算坏人？”

我立即反问：“小偷只不过偷了别人的钱财物，为了满足自己的口腹之欲而已，算什么坏人呢？”

“那你的意思是对小偷可以不制裁了？”

“呵呵，小妹妹，理解歪了！我的意思是，看到小偷，我们没必要骂他是坏人，反过来，得同情他，理解他，他也有自己的生活世界，自己的喜怒哀乐，很多地方，跟我们没什么区别的。只不过，他偷别人东西，违反了社会规则，按照法律，该怎么惩罚就怎么惩罚。惩罚，是他偷东西应得的代价。他喜欢偷嘛，或者说，他愿意偷嘛，那对不起，咱们的法律，即使他不喜欢，也得适用到他头上。”

徐总把头摇得像拨浪鼓：“韬哥哥，我脑子有点乱，你说的这些太高深了。咱们不讨论了吧。我想问你一个问题，据说咱们今天去见的这位医生，十几年如一日，每天坚持坐诊，你说他图的是什么呢？”

我不假思索地说：“看一个病人，收费 500 元，加上药费，可能要上千元，利益自然是第一位的。但是，对他来说，现在钱财早已不是问题，名声也并不重要了，如果你要问，他肯定会说：我喜欢。这也就是我说的人性中的我愿意。”

“嘻嘻，那我回头可要问问他。有句话说，千金难买我愿意，韬哥哥，你这个解释很新鲜呀，我在别的书里都没看到，我愿意也成了人性了。那一个人如果愿意杀人就去杀，能行吗？”

“你呀，又要钻牛角尖了。研究人性，你当然要知道他为什么愿意。你可知道为了‘我愿意’这三个字，上演了多少人间悲喜剧？”

说话间，我们已经到了嘉定城区。看到标志牌写着“人民路”，我心想到了，趁着绿灯闪烁，手打方向盘就要左转进去。徐总赶紧提醒：“韬哥哥，这里好像不能左转弯吧。”

还没等我反应过来，一位警察已经开始向我敬礼了。完蛋，真的不能左转弯。

69. 本 能

拿到驾照8年来，第一次被罚款外带扣分，让人心里怪沮丧的。徐总安慰我，天气不好，警察心情也不好，再说，到年关了，人家也要创收啊。这也是人性嘛，还是多理解一下吧。我倒感叹小徐这么快就领悟了人性的思想。找地方把车停好，走进了张建明的诊所——永珍堂。

诊所里没几个人，接待员小周和张医生的助手详细问了我的病史，做好病历记录，让我耐心等待，并说我是今天的最后一个病人，4点前后肯定轮得到。于是，我跟徐总在楼上楼下转了一圈，看到许多锦旗，上面写着“妙手回春”、“神医神术”、“华佗再生”之类无限褒奖的词句。倒是墙上的一副对联让我多看了两眼，“痛下霹雳杀手，方显菩萨心肠”。徐总悄悄提醒我：“韬哥哥，这个张医生的诊所，永珍堂，用的是他母亲的名字，他也是个孝子呢。”我看看资料，果不其然，心中暗暗敬佩。

看看还有十多分钟时间，徐总跟我在宽敞的休息室坐下，又接着刚才的话题问起来：“韬哥哥，按照你的理论，人性决定人心，人心决定行为，行为的连续构成了人生，是这么个逻辑关系吧。如果用课本上的话，是不是应该这么说：物质决定意识，意识决定行为，行为决定人生。”

我想了想，好像是这么回事。“没错。不过，我跟你谈这些，出发点和落脚点都是为了投资。一个投资家，应该是一个行为金融理论的实践者，也是一个心理学领域的顶级高手。研究心理学，其实就是研究人的意识，也就是我说的人心。但心理学是形而上的，心理学的根子在人性学，也就是人学。你是心理学专业的学生，但你未必真的弄懂了人性，对不对？”

徐总吐吐舌头，俏皮地一笑：“韬哥哥，我不是跟你探讨这个问题的呀，我是想问你：人性是由什么决定的？或者说，人性为什

么是这样而不是那样呢？什么决定了人性就应该是趋利避害我愿意的呢？”

这个小丫头，原来想将我一军。这个问题我还真的研究过，又怎么会难住我呢？“这样吧，我反过来问你一个问题：人活着，他的使命是什么？或者说，人，为什么活着？”

徐总眼珠子一转：“嗯，人活着，就是要实现自我价值。这好像是一个管理学大师说的。人的各种需求，包括生存的、安全的，等等，最高需求就是自我实现。”

我装作懵懂无知的样子，张大嘴，呆呆地不说话。徐总见状在我脑壳上敲了两下：“喂，没吓着你吧？”

我哈哈一笑：“徐老师，您说得好高深啊。什么叫自我实现？什么叫实现自我价值？您能不能通俗点说？”

徐总支吾了一阵，还是没有说明白。

我伸出三个手指：“人活着，有三个目标：第一，活着；第二，繁衍；第三，如意。”

徐总重复了一遍：“活着，繁衍，如意。韬哥哥，你可真逗，活着的第一目标就是活着？这叫什么话啊。”

“怎么，这个还有疑问？”我笑吟吟地看着她，“你活着的第一目标，难道不是活着？我说得俗了点罢了。高雅一点说，人生的第一目标就是活着。只有活着，你才能做你想做的事情。所以，活着其实是手段，而不是目的。有句话不是说嘛，人吃饭是为了活着……”

“可人活着不是为了吃饭！”

“对啊，人活着是为了繁衍，生儿育女。”

徐总的脸有点红了：“啊，吓吓吓，韬哥哥这么高雅的人，怎么说出这么低级的话？活着就是为了生孩子，那跟动物有什么区别？”

“如果不生孩子，种族怎么繁衍？如果不生孩子，基因怎么延续？活着的最高目标就是繁衍后代。这个目标，跟动物确实没有什么区别，因为人就是动物。”

“那你的意思是说，人跟阿猫阿狗没什么区别了？”

“别着急呀，我不是还有一个目标嘛，如意。什么叫如意？就是符合自己的心意。人这种动物，有意识，有思想，跟一般动物不

一样，除了活着和繁衍，他还有一种很奇怪的想法，就是要做点什么事情，做自己喜欢的事情。如果做到了，就是如意。至于这个事情具体是什么，那就因人而异了。”

徐总歪头想了又想，找不出反驳的理由，只好讪笑道：“你呀，口吐莲花，诡辩！”

我笑道：“嘿嘿，口吐莲花怎么是诡辩呢，是真理啊！人生的三大目标：活着、繁衍、如意，活着是手段，繁衍是目的，如意是追求。没有人也没有哪一种行为能偏离这三大目标。换句话说，人心向背，向的是什么？就是能让自己活着，能繁衍后代，能做自己想做的事情。人心就是这样的。人心由人性所决定。现在你知道人性是由什么决定的？”

徐总脱口而出：“人性是由动物本能决定的。因为人是动物，是高级动物，高级动物的本能决定了人的特性，对不对？”

“完全正确！”我赞许地连连点头，“你这个小姑娘，还是很能抓住要害的。”

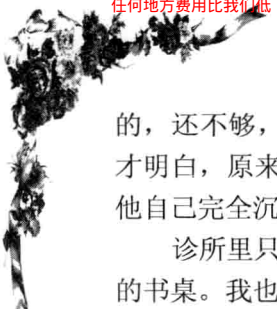
徐总笑得满脸灿烂：“嘻嘻，韬哥哥，我只是随口说说的，哪想到瞎猫撞着死耗子，你还说我完全正确，嘻嘻。那么，我再问你，本能是由什么决定的？”

我刚要回答，接待员小周匆匆进来喊我，我一看墙上的挂钟，正好4点。

我们进去的时候，张医生，一位精干的青年人正在看我的病历。口里喃喃自语，等我坐下，才听清原来是在读病历上的内容。他头也不抬，从旁边抽出一张纸巾，搁在桌子边的垫子上，然后才正眼看我。那一瞬间，我能感觉到他的目光犀利如箭。他跟我打了声招呼，简单询问了我的病史，让我把双手放在纸巾上，闭上眼睛。然后，他把手扣在我的寸关尺位置上，开始为我把脉。他把脉的方式有点特别，手指时而重，时而轻，嘴里好像还在念叨什么。

估计过了一分钟，他把手拿开，说了声“好了”。我睁眼一看，他已经开始在病历上写处方了。我有点吃惊，这么快啊，能行吗？我小声问：“张医生，这个毛病您能治吗？”

他轻描淡写地说：“试试看吧，你先吃两个星期的药，再来看。”一边说着，一边继续写处方，嘴里还在喃喃自语。我听不太懂上海话，骂人的话倒是能听明白，“他娘的，这样！嗯？奶奶



的，还不够，再这样？不行，不行，狗屁，狗屁。”我听了好久，才明白，原来他自言自语是在说自己的处方，选什么药，用多少，他自己完全沉浸在里面了。

诊所里只听到他的念叨声。徐总好奇地看着他，又看看他简陋的书桌。我也注意到了，桌上居然有两包烟，还有一个烟灰缸，里面有几只烟头。我明白徐总的疑惑了：“医生，中医耶，也抽烟？”我忍不住问道：“医生，我这个病，能抽烟喝酒吗？”

张医生没抬头，随口应道：“抽烟可以，喝酒不行，海鲜不能吃，发物不能吃。你等等，我们会给你一份饮食禁忌单子，照着单子上写的做就可以。”

过了好一会儿，张医生的处方才开好，我一看，密密麻麻，足有几十种药，每一种药后面都有配量，配量又涂来改去，病历几乎看不清楚了。他开完之后，又从头到尾审视一遍，再次描描画画，病历已经变成天书了。

终于，他长吁一口气：“好了！”把病历递给他的弟子，由弟子重新誊写。他自己，则心满意足地抽出一支烟，燃上，吸了一口，才重新看向我们。

不等我说话，徐总抢先问道：“张医生，您这么大名气，还这么辛苦啊，每天都坐诊，真不容易呀。”

张医生微微一笑：“没啥，我喜欢。”

我看徐总微微一颤，愣在那里。



70. 如 来

70.
如
来

今天是农历小年，如果在老家，上午就有人放鞭炮了；到了晚上，就像过年一样鞭炮齐鸣，热闹得很。但城里过年的气氛一点也没有，行驶在拥挤而冰冷的路面上，感受不到一丝春节的气息。

徐总精心准备了一件小礼物，要送给她刚认识的朋友觉心大师。我对此只能耸耸肩，因为我向来不太理会这些人情世故，也不太会处理人际关系，不知道见面要送礼、分手之后要常联系。对我来说，股票的世界似乎就是一切。而徐总呢，不愧是心理学专业毕业的，摸得透人的想法，还很喜欢交朋友，就连她所在小区的保安、小区周围收废品的大妈都跟她关系很好，见面都亲热地打招呼，看着让人嫉妒。

看车流量很大，徐总有点急，担心4点半赶不到，不时看表。我见状，索性跟她提起昨天没有谈完的话题：“小徐，你再把我们说的关于人心人性的相互关系重复一遍？”

293

徐总爽快地答应了：“好啊！本能决定人性，人性决定人心，人心决定行为，行为决定人生。韬哥哥，我觉得还可以再加一句，人生决定社会。你想啊，各个不同的人，形形色色的人生，不就构成我们的社会吗？所以说，人类社会的根源是动物的本能，对不对？”

我哈哈笑着，大表钦佩：“你说的很对。社会的部分，我一直没有跟你提及，我觉得你了解的也许比我更多吧。你再想想，本能是由什么决定的？”

徐总看着依然拥堵的路面，开始认真思索。想了许久之后，她说：“韬哥哥，你说的本能是不是有点像生物学上的基因啊？”

我的心一动：“怎么讲？”

徐总又琢磨了一下：“我想起别的动物，比如老虎啊，狮子啊，鸡狗猫鸭，苍蝇蝴蝶，它们的共同特性就是吃饭、繁衍，好像

没别的使命似的。你说所谓人性就是活着、繁衍、如意，那么动物性岂不就是活着、繁衍？它们好像不懂得什么是如意吧？如果说人性、动物性都一样，决定它们的是本能，那么，本能不就是基因嘛！”

如果不是正在开车，我简直要拍掌叫绝了。我苦思一年多的问题，居然在徐总这里得到了答案。是啊，本能不就是基因吗，人类也好，动物也罢，一切的行为，最终不都是由基因决定的吗？基因决定了相貌，基因决定了本性，基因决定了思维的模式，基因最终决定了行为。

见我欣喜若狂的样子，徐总有点不解，听完我的解释，她也情不自禁地笑起来：“怎么样，韬哥哥，在人性研究方面，我可以做你的老师吧？”

我恭维了她一阵，突然又问：“你还是没回答我的问题，本能是由什么决定的？决定本能的，到底是什么呢？”

徐总脱口而出：“上帝！是上帝造人，也是上帝造动物，所以，本能是由上帝决定的。”

这倒是是一个新鲜的答案。我没有肯定，也没有否定，开着车，静静地想。人们总是把看起来难以做到的事情归于神仙、上帝，可今天，人自己似乎已经成为神仙和上帝了呢！古代传说中，神仙才能飞天，可今天人类的足迹不是已经到达月球了吗？

想了一会儿后，我还是对她说：“上帝的说法来源于宗教，你还是用通俗的、容易被大众理解的话来说吧，本能是由什么决定的？”

徐总摇头晃脑地想了又想，终于给出答案：“韬哥哥，可不可以这么说，本能是由天道决定的。天道嘛，就是咱们老子说的道可道，非常道，那个玄之又玄的道。用现代科学的话说，就是自然规律，宇宙规律，如何？”

我心里又惊又喜，看看已经到了玉佛寺后门，我先不表态，找地方把车停好。徐总借机又继续说：“老子不是曰了嘛，道生一，一生二，二生三，三生万物。好像可以这么理解：天道生本能，本能为一；本能生出动物性和人性，可谓一生二；人性嘛，活着、繁衍、如意，可以说是二生三；再由人性，派生出多姿多彩的人类社会，就是三生万物啦。”

我把车子停好，真的想拥抱徐总了，她还在皱着眉头继续说：“不过，按照这个说法，天道决定一切，那我赚多少钱，你赚多少钱，岂不是天道早就定好的？人的一生岂不是横竖离不开天道已定？”

我仰天长笑。

徐总有点呆：“韬哥哥，你没事吧。”

我把车门锁好，拍拍她的肩膀：“小徐，我前几天一直想跟你说的话，今天终于可以说了：你出师了！”

徐总兴奋地跳起来，欢呼雀跃着。我忙让她安静，觉心大师正站在门边，平静地看着我们呢。

觉心大师带我们到觉群楼的茶座里，一壶铁观音刚刚开始泡。简单寒暄后，我问他：“大师真的要走了？”

觉心点点头：“缘分到了，我应该去该去的地方了。”

徐总把觉心的话小声重复了一遍，大家都微微笑起来。觉心接着说：“我上个月已经去过宜昌了，地方已经选好，土地征用的问题也已解决，整个寺庙群应该很快就能建起来。整个投资大约4亿元，如果不出意外，5年之后就能竣工。”

我和徐总都倒吸了一口气。这么大的一项工程，靠觉心一个人能成吗？他今年才20岁出头呀！

见我们有疑问，觉心淡淡一笑：“人间事，靠人为；佛家事，佛保佑，没问题的，你们放心好了。5年后，一定请你们去参加开光典礼。”

徐总从坤包里抽出一个信封，恭恭敬敬地递给觉心：“大师，这是我的一点心意，支持你的佛寺工程的，请笑纳！”

觉心歪头看了她一眼，微笑着收下信封，轻轻放在一边，说：“小妹妹有佛缘啊，人心善良，孺子可教也。”

徐总咧嘴笑了笑：“大师，如果不麻烦，你能不能帮我看我将来从事什么职业好？将来能有多大身价？”

觉心会意，端详了徐总一会儿：“你现在做的事情就很好啊，虽然我不知道你在做什么。继续下去，你会有出息的。”

徐总的脸红了，她端起茶杯喝茶，以掩饰自己的激动。我从包里抽出一张纸，写着我的研究结果，要请教大师。我说：“大师，我研究人性人心，有这么一个结论：天道决定本能，本能决定人

性，人性决定人心，人心决定行为，行为决定人生，人生决定社会。在我这个逻辑之外，我看到有弗洛伊德的理论，基本模式是：先天后天因素决定潜意识，潜意识决定意识，意识决定行为。哲学思想则更简单，物质决定意识，意识决定心理，心理决定行为。我希望能找到佛家的理论支持，所以这两年我也一直在学唯识宗的东西，有自己的一些理解。”

觉心看着我递给他的纸，鼓励我继续说下去。

我说：“佛教里有八识，眼耳鼻舌身意末那阿赖耶。我的理解是，眼耳鼻舌身是感觉层次，属于行为；意就是我们常说的主观意识，我归于人心和人性范畴；末那识有点像潜意识，也就是我说的本能；阿赖耶识，我觉得就是天道，宇宙的自然规律。您觉得，我这样理解对不对呢？”

觉心把纸条还给我，淡淡地说：“佛教里的阿赖耶识，也叫第八识，真如，如来藏。它所包含的内容，不是一句话两句话能说透的，我建议你还是仔细研读唯识宗的经典吧。我今天要送给你的几套书，其中就有一部是专门谈唯识宗的。”

我为难地摇摇头：“《成唯识论》我看了好多次，看不懂啊。”

觉心也摇摇头：“不会的，你明明已经看懂了，怎么能说没看懂呢？要相信自己的真如心，如来藏。”

徐总好奇地问：“觉心大师，什么是如来？我光知道如来佛，怎么还有如来藏呢？”

觉心笑道：“如来，如来，好像来了，实际是去了；好像去了，实际是来了。想来就来，想去就去，这就是如来。”

徐总显然没听明白，但她还是开心地说：“我知道，就好像扬韬老师经常说的：我不在，我无处不在。是不是？”

我们都笑起来。

差不多半个小时后，觉心把他收拾好的几套书拿出来，送给我。我和徐总跟他依依不舍地告别。

出了门，忽听得近处有鞭炮爆响的声音，把徐总吓了一跳。看她要向我的车子走去，我叫住了她：“小徐，今天你要自己回去了。”

徐总靠近来：“韬哥哥，怎么啦？你有事？”

“是的。”我说，“我在办公室的桌子上放了一封信，是给你

的。你回去看一下吧。”

徐总疑惑地说：“韬哥哥，你给我写什么信呀，有什么事情直接说吧……”慢慢地，她似乎察觉到了什么，脸色骤然转阴：“韬哥哥，难道你……”

我点点头：“没错，我要离开了。从去年五一节到现在，已经9个月的时间了，按照我最初的计划，我现在该离开了。所以，明天，我就不上班了。”

徐总大惊失色，她着急地说：“韬哥哥，你骗我，你快说是开玩笑呀，你不是真的要走吧？怎么能是你走呢？要走也应该是我离开啊！”

我笑道：“你是公司员工啊，我本来就是编外人员。孙大老板当初跟我说好的，我随时可以离开，我那时候就跟他说，我干到今年春节前。我只是遗憾，原来承诺他的利润率没有达到。不过还好啦，所有的事情，我都在信里交代过了，你回去看看吧。”

徐总的眼泪“唰”地流出来，她跟我在一起工作学习了这么久，自然知道我决定的事情，绝不会改变。我经常说的口头禅就是：“有结果比没结果强，哪怕是一个坏结果。”她声音颤抖着说：“韬哥哥，你，你不能走，你怎么能丢下我一个人呢……”

我慢慢走向车子，缓缓对她说：“只要你心中有我，我不在，我无处不在呀。我看起来走了，其实不是如来吗？”

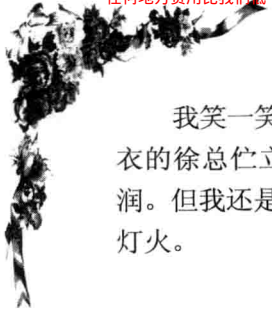
徐总奔向前，拉住我的手，我能感觉到她手心的冰凉：“韬哥哥，你，你怎么能这样啊，我心里放不下你呀！”

我握着她的手，平视着她：“小妹妹，从我来的那天起，我就把你看作我的妹妹；从我来的那天起，我也就计划好了今天离开。扬韬，只是一个符号，甚至不是我的真名。你又何必在乎我呢？我来，是一段缘；我走，也是一段缘。天道循环，如来如去，唯一不变的其实只有改变。”

徐总哀求道：“韬哥哥，那最起码，你把我带回公司吧，我跟你一起看看信，我还有好多心里话要跟你说呢。”

我摇摇头：“小妹妹，你来的时候，我带你；你出师了，应该自己走了。下一次，我希望是你带我来，你带我走，好吗？”

徐总缓缓松开我的手，泪眼迷离地望着我，又问：“韬哥哥，我还能见到你吗？”



我笑一笑，上了车。车子缓缓驶离，透过反光镜，看到一袭红衣的徐总伫立在寒冬的街头，我心里有一丝酸楚，眼角有一些湿润。但我还是把车子逐渐加速，向着浦东方向驶去。身后，是万家灯火。

出
师

投
资
家
培
训
班
日
记

尾声：投资是什么

2008年11月15日，湖北荆门，国家森林公园，千佛寺内，讲经堂外。由觉心大师发起的“煮茶谈心论投资”的年度对话正在举行。觉心大师从荆门、宜昌、武汉等地约请了一些当地的金融英才，大家一起谈股论金，交流投资之道，并约我为特邀主讲人员。

觉心大师一边斟茶，一边向大家介绍说：“各位，这是我和弟子今天早晨从森林中山泉取的甜水，采摘的也是森林里特有的云雾茶，煮茶用的树枝则是去年秋天采集的。因为是纯天然的，所以，烧的水格外甘纯，煮的茶格外清香。大家感觉怎么样啊？”

大家一边听他说，一边嗅到了空气中氤氲着的茶香，一个个赞叹不已。

我还没有回答，觉心大师的话音又响起来了：“各位，今年天下不太平，经济不景气，股市不赚钱，大家的日子都有点难过啊。但是，就算股市跌去了一大半，有人还能不亏钱，大家说厉害不厉害？”

“啊，有谁那么厉害？”人们有点不太相信，互相打探起来。

觉心大师又说：“可是，不亏钱的人再厉害，也还不如有人能赚钱啊。所以，我们的主讲嘉宾，就是今年以来在股市中赚了50%多的利润，来自上海滩的非著名投资家——扬韬老师。”

觉心大师做了个手势，掌声响成一片，我站起来，颌首向大家致意。觉心又说：“扬韬先生赚钱多，在有些人看来很了不起，是个人物。不过，他最了不起的地方，还是先后组织了两个培训班，培养了一批弟子。目前，这些弟子也大多有所成就啊。”

觉心大师一席话，让我想起了过去的事情，那些激扬文字、指点江山的美好时光，似乎已经很遥远了。

觉心大师继续说：“当然，这还不算，他自己还把培养弟子的过程写成小说连载，公布在博客上，每篇文章都有成千上万的人阅

读，真正造福了不少人啊。这就是佛家提倡的法布施，是功德无量的事情。除此之外呢，据我了解，扬韬老师去年的捐资助学款项就超过 100 万元，今年的汶川地震捐款和希望小学捐款又超过了 100 万。这又是佛家提倡的财布施。扬韬老师是一个爱赚钱而不爱花钱的人，也就是一个最懂得钱的价值的人。所以……”

觉心大师讲到这里，大家的掌声又响起来，他也跟着鼓掌，待大家安静下来，他又说：“所以呢，我把他大老远请过来，跟大家一起交流一下。他说要我确定一个主题，我就说啊，这个主题就是：投资是什么？让他给我们讲讲清楚，好不好？”

“好！”大家再次鼓掌，惊起了林边的一些飞鸟。在暖暖的阳光下，我展开了话题——

1. 由来

那曾经是一个充满朝气的年代。

为了提高公司研究人员的专业水平，我发起组织了一个业余的培训班，公司里一群风华正茂的年轻人报名参加。每一天，我们上班比别人早，因为可以在一起研读英文版的《投资学》；每一天，我们下班比别人晚，因为可以在一起探讨“什么是投资”；每一天，我们的工作负荷都超过他人很多，因为除了工作、研究之外，还要参与模拟投资大赛；每一天，我们要写很多的东西，因为要记录下自己的体会和心得。

这样的“苦”日子曾经长达半年，大家自觉水平很高了，还总结出了长长的“投资经典理论”，个个摩拳擦掌，想投入实战。为此，我拿出上百万资金来，几个水平高的学员都分到一笔巨款，用来参与实战。又经过半年，这次实战的结果是大家一败涂地。

虽然实战没有获胜，但这次实战经历却带给我更多的冲击。我一直在苦苦追索的一个问题渐渐有了答案，那就是——投资是什么？

当然，在答案逐渐浮出水面的时候，培训班的学员们却由于种种原因先后离开了我。有的去创办投资公司，有的去创办咨询公司，有的去做基金经理，有的去做私募经理，还有的去了保险公司。当初在培训班待过的每一个人，后来都成为投资类企业的负责人或者创办人或者首席分析师，有的人管理资金一度超过 50 亿元。可以说，经过一番洗礼之后，我的这些弟子们个个都成才了。

我自己，则逐渐把理论应用到实践中去。从进入证券行业到现

在，已经有 16 年的历史了。我曾经做过证券公司的经理，也曾做过咨询公司的老总，还曾做过投资公司的合伙人。2005 年中期，当我确认中国股市见底的时候，我发起设立了一家私募基金管理公司。2007 年 5 月，我关闭了私募基金公司，应付新的事情，有了跟徐总他们的一段缘分。也正是在这个时候，我开始写博客，谈投资，渐渐地，就想把自己的研究过程写出来，也把最新的思考写进去。

2. 是谁

很多人进入股市之前，连投资的概念都没弄懂，就冒冒失失地闯了进来，最终碰壁，甚至到死都没有明白亏损的原因。

投资的概念是什么呢？

投入资本，就是投资，这就是大众普通的认识。在一般人看来，拿出钱来，投入下去，这种钱，被称作是“资本”。所以，凡是投入资本的行为，就是投资。

但大众的这种认识，是对投资概念的简单化，也是对投资的曲解。它忽视了几个问题：是谁投钱下去？投钱的目的是什么？投钱是一个“点行为”还是一个“线行为”？

首先需要解决的是“是谁”的问题。投资的主体是谁呢？当然是有钱人。没有钱，就谈不上投资。但有钱的度是什么？有多少钱才算有钱呢？

在“资本主义”的时代，人们所理解的或者所关注的“投资者”是“有很多钱的人”，而不是单纯的“有点钱的人”。这是重利忘义的资本属性使然。中国证券市场动辄大谈“超常规发展机构投资者”，天天说要“对中小投资者进行风险教育”，而且每一份证券类报刊杂志都会提示“股市有风险，投资需谨慎”。那目的，摆明是要拒绝小散户、拒绝穷光蛋。

可是，在资本为上的时代，在福利尚不完善的年代，恰恰是穷光蛋们更需要有足够多的投资机会，更需要迅速将可怜的一丁点钱变成一大堆钱。对一个富翁来说，从 1 亿元到 2 亿元，只是财富的数字变化，不会改变他的生活轨迹。但对一个普通百姓来说，从 10 万元到 20 万元，却能从根本上改变他的人生。

也正是因为如此，中国股市才吸引了越来越多的散户投资者加入。到 2008 年年初，两市开户人数已经超过 1 亿户。到 2008 年年底，上海股市持仓的账户已经超过 7000 万户。尽管每一个小散户

的钱都不多，但这些个人投资者的持仓却始终占有中国股市的半壁江山甚至更多。

所以，研究投资，首先要解决的是“是谁”的问题。是谁要投资呢？最主要的是资金不多的普罗大众，其次才是腰缠万贯的富翁巨子。

3. 干什么

投资者进入股市，目的在于什么呢？或者说，他投资想要达到的目标是什么呢？

很多人都会不屑一顾地回答说：“废话，当然是要赚钱了！”

可是，果真如此么？每一个进入股市的人，是不是都清楚地知道自己进入股市的目的在于赚钱呢？恐怕未必！我们举例来说，从2005年开始，中国基金经理行业就流行一个词，叫“资产配置”。什么是资产配置呢？就是如果一家基金公司发起设立一只基金，募集资金100亿元，他要对这100亿元进行配置，不同行业和板块的股票各买进一些，使之持仓保持在60%~90%的水平上。

那么，按照什么配置呢？有的是按照股市指数对应的权重股，有的是按照基金原则确定目标股，有的是按照不同行业的比例来进行配置。一句话，所谓资产配置，就是买进一些股票，这些股票的涨跌幅度基本能跟指数差不多或者最好比指数好一点。

问题是，这些股票会不会涨呢？这不是基金经理要关心的问题。他们只关心一点：这些股票将来能不能跟指数涨跌幅差不多呢？

也正是在这种思想指导下，中国的公募股票型基金经理在2008年没有人盈利。这可以说是中国基金界的难以名状的一种耻辱。号称水平最高、号称专业第一、号称机构投资者的基金经理们，管理着无数穷人的钱，结果只是要比谁亏得少，而不是盈利多少。这难道不是一种莫大的讽刺吗？

由此看来，中国的公募基金经理懂得什么是投资吗？显然未必！他们尚且如此，一般散户又怎么可能懂得！如果散户懂得，他们又怎么可能把最多时达3万亿的资金交给这些基金经理呢？

所以说，在中国，起码到目前为止，很少有人真的弄懂了投资的真正含义。投资的目的是什么？是赚钱。这是一般正解。

且慢！如果我们的定义方向为“投资是穷人的事”，当然赚钱是第一位的。但对于富人来说呢？他们的目的却并不一定要赚什么钱！

对于有钱人来说，多余的钱，更主要的是保值，是回避风险，是保证安全，而不是再冒险投资。他们的第一需求是保值，然后才是增值。对穷人来说，用可怜的一点钱来投资的目的在于增值，至于保值根本就不是他们需要考虑的问题——注意，这是因为对他们来说，保值是“天经地义毋庸置疑的事情”，而不是说他们不在乎保值。事实上，如果他们意识到可能无法保值的时候，他们甚至根本不会去做任何投资。

主体不同，目的当然不同，需求也就不一样，对于投资的理解也就各有侧重。

4. 怎么做

主体确定了，目的确定了，下一步也就是最重要的了，怎么做？想赚钱，没错；想保值，也应当。问题就在于如何做上。投资，看起来很简单的一个词，投钱下去，就是投资。问题是把钱投入到哪里呢？

当代金融市场，品种繁多，名目繁杂，没有点专业知识，还真不容易搞懂那些莫名其妙的东西。从存款到大额存单，从国债到企业债，从央行票据到保险凭证，从银行理财到信托理财，从股票到备兑权证，从期货到期权，从企业到商品，应有尽有。它们名称不同，收益不同，隐含的风险也不同。而对于普通投资者来说，最容易搞懂的概念就只有一个——股票。

所以，股票始终是人们最重要的选择。

但是，股票数量越来越多。中国股市成立不到 20 年，股票数量却已经突破 1500 只。要从这样多的股票中选出合适的投资品种，没有一点专业知识，怎么可能做到呢？

遗憾的是，明知山有虎，偏向虎山行。虽然自己的知识有限、能力有限、精力有限，但绝大多数散户还是无所畏惧地踏入到股市来，他们偏听偏信，根据自己的一知半解就敢于投入自己的毕生积蓄，其胆魄让人震撼。在这种情况下，指望他们能赚钱，岂非天方夜谭？

既然投资最核心的环节在于选择一个品种买进（当然也包括期货的卖空合约的买进），那么，买什么呢？这个选择的过程是最艰难的。

对于一个依赖自主研究的投资者来说，他必须具有政经宏观分

析、企业基本分析、市场技术分析至少三方面的能力，其中尤以企业基本分析为重。中国绝大多数基金经理或行业分析师，最擅长的或者说唯一擅长的，也只是基本分析。只有个别分析师熟悉宏观分析，几乎没有人看得起技术分析。

但上述分析还只是选择一个品种的第一步。当这个品种确定后，必须面临的重大难题是投资决策，也就是下决心买进。需要确定的因素是：什么时间、什么价格、买进多少、如何买进、何时卖出、意外处置，等等。这些决策，要建立在分析的基础上，也要有理有据，换言之，要写一份投资决策报告。

我自己的每一次重大投资，事先都会写一份完整的投资决策报告。这份报告的核心是要回答三个问题：

- 是不是绝对不会亏损？
- 是不是绝对会赚钱？
- 是不是绝对能马上就赚钱？

此外，尚需回答一个后备问题——万一我的研究、判断完全错误，我该怎么办？

没有足够丰富的经验，根本无法回答上述三个问题。只有上述三个问题经过千锤百炼都获得了肯定的答案后，才能下定决心来投入资金。

对投资家来说，水平高下，就完全体现在对上述“三个绝对”的回答上。

5. 多久

对一般散户来说，买进股票首战告捷靠的是运气。在多数时候，他们买进之后就会被“套牢”，从此进入漫长的“投资期”。在他们看来，所谓投资，就一定是长线的。因为所有媒体都在宣传长线投资的好处。

有些水平略高一点的散户，会去读一些美国专家写的书。那些美国专家们更试图从各种角度去分析，告诉你“长线是金”的道理。但是，他们却从来不会告诉你，他们所采纳的数据主要是1932年以来的70多年积累的；在1932年之前的3年里，美国股市的跌幅曾超过80%。他们更不会告诉你，在那70多年里有多少家上市公司破产或者彻底从股市上销声匿迹了。

我认识的朋友中，却恰恰有人在1994年指数700多点时买过

一只股票，苦苦等待 14 年之后，指数位置比 700 多点高了 1000 点，但他的这只股票亏损幅度仍高达 80%。而且，从他买进之后，就从来没有盈利的机会。这还算幸运的。1993 年迄今，有多少只股票从市场中消失了呢？

所以，说什么“长线是金”只是一句骗人的谎话而已。投资，从来就不是一件长期的事情，而必然是一件短期的事情。信奉长期投资的，只是被人在不知不觉中洗脑了而已。用最经典的话来说，“从长期来看，我们必然死去”。

投资有期限。

这个期限有多短呢？在我的投资股票的历史中，最短的持仓时间是 T+0 时代的 5 分钟。那是一笔错误的投资，当我发现买错了的时候，5 分钟之后我就斩仓卖出了。T+1 时代后，我的很多投资是持有半天而已，就是收盘前买进，次日开盘不久卖出。在期货投机的过程中，很多交易是以几分钟甚至几秒钟作为时间点的。

这个期限有多长呢？我现在持仓的一只股票已经一年半了，因为它已经退市，正在重组中，到现在还没有复牌。在过去的牛市中，我一般持有股票的时间是 1~3 个月，有的也不过一两周。在熊市中，我持股最长的时间从来就没有超过一个星期。为什么？因为我买进的时候，就计划好了什么条件下卖出。达到卖出的条件，有时候时间会比较长，要几个月；有时则很快，隔日就到了。这时候，就一定要卖出。

所以，投资没有定时。达到目标就一定要卖出。

6. 投资是一个过程

按照我的理解，投资是人们用钱去赚钱的过程。这是投资的本义。

首先，投资的主体是：人们。是一些钱不多的人和钱比较多的人。

其次，是用钱去赚钱。不管是前期投入的还是将来收回的，都是一样的东西——钱，钞票，money，而不是其他。有的人说，股票套住，只要不卖，就不算亏损。这是自欺欺人的说法。

再次，投资是一个过程。既然是过程，就一定有开始，有结束。投资，是一个在事先就确定了时间长短的游戏。绝对、永远不会有一种投资可以不考虑期限。

投资是一个过程，包含了一系列的完整流程。投资家要做的，

就是管理这个过程。而这个过程，已经完整体现在写的小说故事之中了。所以，今天我不再多说了。

下面总结一下扬韬投资理论所浓缩的精华：

有机会，则投资；没有机会，则休息。

牛市要赚钱，跟上大盘；熊市不赔钱，超越大盘。

投资人生，就是一次又一次的赚钱的过程。

最后需要交代的一点是：我自己的投资在 2008 年 1 月达到收益的最高峰，随后开始出现一定损失。从 1 月到 9 月，有时赚，有时亏，到 2008 年 9 月 18 日，最大损失约 10%。但 9 月 19 日一天，我的市值就创下历史新高。到如今，账户的市值比 2008 年 1 月已经增加了 50%。

当我讲完之后，四下一派寂静，连鸟儿的鸣叫都显得那么清脆和悦耳。过了许久，才有人像醒悟过来似的，掌声渐渐响起来。觉心大师又安排了一个问答环节，让大家就投资理论方面的问题与我沟通，但不能涉及个股投资。

夕阳渐渐沉到山那边了，天气也有点凉了。看问答时间差不多了，我提出一个问题：“觉心大师，我记得你曾经答应过一个人，要把你对《心经》的体悟与大家分享，今天是不是谈一谈呢？”

我的这个建议得到大家的赞同。因为今天来到现场的，都是与佛有缘的人，每个人都对千佛寺的重建有不小的捐助，对佛教的主要经典也大多阅读过。

觉心大师微微一笑：“各位，既然扬韬先生有此一问，我也就乐得与大家分享。”他先把《心经》一个字一个字地讲解，最后总结道——《心经》260 字，短小却精悍，提炼了六百卷大般若经的要义。希望大家无论多困难，都要把这 260 个字烂熟于心，能时时默诵，对自己大有好处。为什么呢？因为它能消一切苦、能得大智慧。

为什么能消一切苦？因为它主张一切皆空。“色即是空，空即是色。”什么意思呢？就是我们物质世界的一切有形、无形的东西，包括山川大地、日月星辰、潮起潮落、星转斗移，包括人间百态、善恶美丑、爱恨情仇、朝思暮想，一切的一切，都是空。

空是什么呢？空是一种连空也是空的空。就是说，没有任何一个字能准确解释空的概念。我们只是假借了“空”这个字，来明白这样一个道理：色不异空，空不异色。

《心经》要求我们放下执着，明心见性，立地成佛。什么也不执着了，你就不会有任何挂念；没有挂念了，你就绝对不会有恐惧；没有恐惧了，你就能心安；心安了，你就能头脑冷静、理性思考；理性思考了，你就获得了大智慧，也就是“般若”；有了这样的智慧（般若），你就开悟了，成为觉悟者，有了大成就，也就是佛，这个过程，就是到彼岸，用梵语来说，就是“波罗蜜多”。所以，《心经》的名称就是：般若波罗蜜多心经。它的主题就是告诉我们获得大智慧到达成佛境界的核心方法。这个核心方法是什么呢？就是“色即是空，空即是色”。

觉心大师谈到这里，微微一顿，转向人群，问道：“这位小妹妹，你明白了没有？”

人群中站起一位身着素服的女子，她的长发盘起来，身材显得修长，我的心怦然一动。

女子举着茶杯，说：“觉心大师，我明白了，这杯茶，它在这里，所以，它是色，所以，它是空，对吗？”

婉转的声音，熟悉的感觉。我早该想到，徐总也会来到这里。

觉心大师问道：“空又是什么？”

徐总道：“空只是一个词，一个形容一种状态的词而已。世上本没有空，我们只是借了这个词，来表达我们要说明的意思。”

觉心大师又说：“那么，请你用《心经》的理论总结一下扬韬老师的投资理论，如何？”

徐总把头一歪，略一沉吟，说：“觉心大师，我没有听说过什么扬韬老师的投资理论。世上没有这样一种东西。”

觉心大师惊讶地问：“怎么可能呢？刚才扬韬老师辛辛苦苦讲了那么多，连他自己也承认这是一个能赚钱的理论体系啊，难道你没有用心听？”

徐总说：“我在这里品茶，看风景，没有听到谁讲投资，也没有看到扬韬老师啊。”

此时，寂静的山谷间响起暮鼓声。一声声，一声声。东山宝塔边上，一轮如圆盘大的皎洁明月悄悄升了起来。

我看到，圆月背景下，徐总转过头来，看着我，眼里闪着泪光。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

后记：见证

《出师》即将通过山西人民出版社与读者见面了。编辑来电嘱咐我为之写一篇后记，写书时的许多细节不由涌上心头。我想，也该给读者交代一下当时的背景了。

这本著作是2007年9月5日开始正式写作，2008年1月30日完成初稿。2008年其余的日子，股市一直在跌，投资类的书籍出版很艰难。而就在那个时候，张海冰先生通过网络联系到我，愿意将这本书出版，并主动承担了前期所有的准备工作。在获悉书稿即将审定的消息后，2008年11月9日，星期日，我完成了后记。随后，2009年4月，《出师》正式出版了。

我之所以把这些日子详细地写进去，是因为它们本身就是中国股市的历史性见证：2007年10月16日，上证指数创下历史最高6124点。2008年1月15日，深证综指创下历史最高1584点。而《出师》这本书在上海股市见顶前一个月起笔，在深圳股市见顶半个月后完笔。而就在我写后记的那个周末，上海和深圳股市都创下了历史性大底，并在随后的周一向上高开高走，又拉开了一轮大反弹的序幕。到2009年4月，竟又是一轮小牛市在演绎中。

是的，如果你把这些日子都一一对应上，你也许会好奇，在股市最火爆的时候，我怎么有心情写一本书而不是继续做股票赚钱。你也许会更奇怪，为什么股市那样低迷，张海冰先生还是愿意把这本书出版。更会有疑问，我在股市跌到最悲惨的时候，怎么会有心情完成书的后记而不是躲在一边为股市的损失哭泣。

如今，在我的又一本股市著作《亿元之路》已经问世之际，在《出师》要再次与读者见面的时候，许多谜底该揭晓了。

2005年5月31日，我正在北京办事，听到了股权分置改革即将启动的消息，我立即感到，一个新的时代要开启了。而此前一年，我的博士论文通过答辩，论文的内容恰恰就是关于股市功能与未来改革展望的，并曾断言如果股权分置改革开启则牛市将来临。当消息兑现的时候，还有什么犹豫呢？所以，接受记者采

访的时候，我信誓旦旦地说：历史大底即将浮现，新牛市即将来临！如果牛市启航，最大的机会在哪里呢？当然是直接去投资股票！于是，我辞去了在山东神光咨询公司的全部职务，并转让了所有股份，2005年8月另行创办了一家投资顾问公司，决定抓住这次机会，发展私募投资业务。

那个时候，中国的私募证券投资业务刚刚起步不久，市场处于混沌之中。市场上的操作模式是两种，一种是绝大多数人采纳的，接受别人委托在其账户直接操作；赵丹阳则将他人的资金放在信托公司，走出了另一条路径。我自己读博士期间对金融创新很有兴趣，坚信“金融创新就是突破管制”的理论，决定选择比较简洁的、客户更容易接受的第一种模式。于是，新的公司就雄心勃勃地做起来了。

2005年下半年到2006年上半年，市场还没从前几年的大熊市回过神来，依旧处于低迷状态，我的私募公司开始一步一步做起来，逐渐有了收益，客户也开始增加了。但是，与别人的模式不同，我更愿意接受小散户的资金，所以客户的资金规模并不大，20万元已经算资金较大的了。在我看来，小散户缺乏投资经验和能力，更需要专业的投资者为其服务。因为有十几年市场投资的积累，我很快为客户带来了收益，到2007年4月，很多账户已经实现了4倍左右的利润。

新的牛市吸引了更多参与者，市场上的私募基金良莠混杂，一些社会问题浮出水面。很快，“打击非法证券经营”的活动在全国范围内展开。我的公司不幸沦为最早触雷的企业，证监局入场调查，公安很快接手，将我们当时的业务模式定义为非法经营。2007年6月26日，经侦正式介入，我作为公司的负责人开始接受刑事调查，个人则被取保候审。对于这种业务模式究竟是金融创新还是违法犯罪，我曾有过很长时间的不解，也给相关主管部门写过申辩书。但这些努力没有什么结果，在当时的大环境下，我很快接受了现实，承认违法，并愿意接受处罚。由于公司的客户全部是盈利的，没有什么后遗症，所以案件相对简单。2008年11月13日，浦东新区法院判定公司非法经营，作为法人，我被判三缓三。2011年11月28日，缓刑期满，刑罚解除。

这就是我当时写书的背景。在接受公安、检察院和法院的连

番调查、审查的过程中，我宅在家里，一门心思做自己的股票，还有个别朋友的股票我也在做(耐人寻味的是，作为个人帮助他人做股票投资是不违法的，而公司给他人做股票却是非法的)。郁闷中，我开始抽烟，也一度自暴自弃。但我想，如果给小散户代理投资股票是非法的，那就把做投资的方法详细地写出来吧。而小散户的投资学问可能不高，我应该写得通俗易懂，让人愿意看下去。怎么办呢？我萌生了以小说的形式写投资的思路。构思了半个多月，列好了框架后，就开始正式写作了。当时我的博客一度有每日3万多人次的点击量，很多粉丝也乐意看到这样一本小说。大家的鼓励让我一旦起笔就无法停止，无论当时多忙、外界的事情多么烦心，我都坚持着每日一篇，一直到2008年的农历小年夜，书稿基本完成。

这本小说当时是以“投资家培训班日记”的形式创作的，以第一人称自述的模式加上非常贴近市场的创作手法，很多人都以为我当时确实在带一批徒弟从事投资，书里刻画的人物形象也让很多人以为是真实的。其实，小说就是小说。我当时除了应付审查外，断绝了与其他人的一切往来，怎么可能带一个培训班呢？不过，书里却基本是我曾经经历过的生活的真实写照。在2000年到2006年期间，我至少带了两个类似的培训班，小说里很多教学场景是真实发生过的，人物也多有原型并都经过了艺术加工。我的弟子里，也确实有出类拔萃者。这一切，保证了小说的理论深度和可读性。

2009年4月，书正式出版。由于我当时的案件尚未审结，我刻意保持了低调。不只是作品用了笔名“扬韬”，而且出书后基本没有宣传。当时的出版社送给我一批书充抵稿费，我将其中的近300册免费赠送给了博客的读者。尽管低调，市场的反响还是不错的，没多久，《出师》就已经基本售罄了，我以扬韬为笔名的微博也吸引了越来越多人的关注。我的新书《亿元之路》历时五年终于在今年初面市，许多读者对《出师》有了新的需求，于是，就有了这次的重新面世。

屈指算来，我从事证券投资已经22年，从创立山东神光咨询公司踏足证券行业也已经20周年了。虽然历经一些风雨，也经受一些磨难，但市场的回馈让我感到满足。一方面，我在这个

市场为自己赚到了人生的第一桶金；另一方面，我在这个市场为自己的亲朋好友和客户直接操作赚取的利润不知其几亿元；更重要的是，我先后出版了八本书，写出了数千万字的股市分析和理论文章，让数不清的人受益，让更多人从市场获取了财富，这才是我最大的收获。2013年，我先后见过两位年轻人：一位曾一年之内用3000万元赚取了5000万元；另一位从管理200万元资金到管理10亿元资金仅仅用了三年。谈及成才之道，他们都表达了对我的感激，认为读我的书、博客和微博让他们受益匪浅，所以虽未曾谋面，却仍尊称我为老师。这是我最快乐的时候。

就在我写这篇后记的时候，中国证券业协会宣布私募基金开始登记，中国证监会则宣布成立私募基金监管部，中国的私募基金开始成为合法的正规机构了。此时再回首《出师》创作时的环境，让人不胜唏嘘，却对未来也充满了希望。诚愿中国的私募业从此能走上康庄大道。更祝愿我的读者朋友能从书中汲取营养，早日走上财务自由之路。

孙成钢(扬韬)

2014年3月21日

■ 黄浦江边，上海滩上，一群睿智聪颖的青年才俊，一位阅尽沧桑的股市奇人。
■ 重重考验，层层磨砺，在寻觅投资真谛的坎坷途中，最终找到了开启财富之门的智慧之钥。

扬韬是一位征战多年的股市老手，应邀来到好友孙大老板的公司，原本只想安安静静地履行自己做股票赚钱的诺言，没想到在好友之女的安排下，主持了一个培养投资家的学习班。

八位出类拔萃的高材生，一个精灵乖巧的女白领，再加上孙大老板的漂亮女儿，开始被扬韬一步步领入投资的殿堂。

但一次次残酷的淘汰告诉他们，投资需要的不只是知识，甚至是技术、悟性都不能保证你从这个学习班出师……

当真正的投资家破壳而出的时候，扬韬选择了离开……

本书以作者的真实经历为依据，在故事中讲述股市，在历练中明白理念，当你一口气读完这本小说的时候，你已经从投资家培训班毕业了！

出师——成为战无不胜的投资家

证券图书应有尽有
www.zqbooks.com



定价 39.80元